

Universidades Lusíada

Jesus, Tânia Alves de, 1977-

Contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas

<http://hdl.handle.net/11067/1448>

Metadados

Data de Publicação	2015-02-23
Resumo	No contexto atual de grave crise económica e financeira emerge a urgência da integração da contabilidade e da responsabilidade social das empresas (RSE), enfatizando uma dimensão ética que desencadeie uma nova perspetiva no relato financeiro para que a contabilidade favoreça a recuperação económica. O presente estudo relaciona o relato financeiro com a ética, investigando a relação entre a contabilidade e a ética no contexto da harmonização contabilística internacional e entre a contabilidade cr...
Palavras Chave	Contabilidade criativa, Contabilidade - Aspectos morais e éticos, Responsabilidade social das empresas
Tipo	doctoralThesis
Revisão de Pares	Não
Coleções	[ULL-FCEE] Dissertações

Esta página foi gerada automaticamente em 2023-05-05T05:27:58Z com informação proveniente do Repositório



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

Doutoramento em Gestão

**Contabilidade criativa, ética e responsabilidade
social das empresas**

Realizado por:

Tânia Alves de Jesus

Orientado por:

Prof.^a Doutora Eng.^a Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho

Co-orientado por:

Prof. Doutora Maria Manuela Ramos Fernandes Rebelo Duarte

Constituição do Júri:

Presidente:	Prof. Doutor Afonso Filipe Pereira de Oliveira Martins
Orientadora:	Prof. ^a Doutora Eng. ^a Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho
Arguente:	Prof. ^a Doutora Maria João Coelho Guedes
Arguente:	Prof. Doutor Rogério Marques Serrasqueiro
Vogal:	Prof. Doutor Joaquim José dos Santos Alves
Vogal:	Prof. Doutor Mário Caldeira Dias
Vogal:	Prof. ^a Doutora Paula Alexandra Rocha Gomes dos Santos

Tese aprovada em: 13 de Fevereiro de 2015

Lisboa

2014



U N I V E R S I D A D E L U S Í A D A D E L I S B O A

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

Doutoramento em Gestão

**Contabilidade criativa, ética e responsabilidade
social das empresas**

Tânia Alves de Jesus

Lisboa

Abril 2014



U N I V E R S I D A D E L U S Í A D A D E L I S B O A
Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa
Doutoramento em Gestão

Contabilidade criativa, ética e responsabilidade
social das empresas

Tânia Alves de Jesus

Lisboa

Abril 2014

Tânia Alves de Jesus

Contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas

Tese apresentada à Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa da Universidade Lusíada de Lisboa para a obtenção do grau de Doutor em Gestão.

Orientadora: Prof. Doutora Eng.^a Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho

Co-orientadora: Prof. Doutora Maria Manuela Ramos Fernandes Rebelo Duarte

Lisboa

Abril 2014

Ficha Técnica

Autora Tânia Alves de Jesus
Orientadora Prof. Doutora Eng.ª Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho
Co-orientadora Prof. Doutora Maria Manuela Ramos Fernandes Rebelo Duarte
Título Contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas
Local Lisboa
Ano 2014

Mediateca da Universidade Lusíada de Lisboa - Catalogação na Publicação

JESUS, Tânia Alves de, 1977-

Contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas / Tânia Alves de Jesus ; orientado por Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho, Maria Manuela Ramos Fernandes Rebelo Duarte. - Lisboa : [s.n.], 2014. - Tese de Doutoramento em Gestão, Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa da Universidade Lusíada de Lisboa.

I - COELHO, Maria Manuela Martins Saraiva Sarmento, 1952-

II - DUARTE, Maria Manuela Ramos Fernandes Rebelo, 1948-

LCSH

1. Contabilidade criativa
2. Contabilidade - Aspectos morais e éticos
3. Responsabilidade social das empresas
4. Universidade Lusíada de Lisboa. Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa - Teses
5. Teses – Portugal - Lisboa

1. Earnings management

2. Accounting - Moral and ethical aspects

3. Social responsibility of business

4. Universidade Lusíada de Lisboa. Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa - Dissertations

5. Dissertations, Academic – Portugal - Lisbon

LCC

1. HG4028.E27 J47 2014

“We should respect and consider everyone as equal, regardless of their gender, age, race, beliefs or background. We should treat everyone like our beloved family members; with humility considering others more important; with limitless love being ready to do anything for others; with selfless kindness that inspires immense joy to continue; and with unshakeable compassion that we can adopt an impartial attitude towards everyone.

When we have such treasures in us, then nothing is impossible. Everything is possible. Everything we have to do will happen and be successful.”

Pema Wangyal Rinpoche (2014).

ISCTE-IUL 1º Encontro Internacional do CASA

AGRADECIMENTOS

Quero expressar os meus eternos e sinceros agradecimentos a todos os que contribuíram para a realização desta tese, em particular às seguintes pessoas e Instituições:

À Professora Doutora Maria Manuela Martins Sarmento Coelho por ter aceite a orientação deste projeto de investigação, pela sua total disponibilidade demonstrada na distinta orientação científica dada e pela forma como conduziu a orientação deste trabalho.

À Professora Doutora Maria Manuela Rebelo Duarte por ter aceite a co-orientação deste trabalho, pela sua total disponibilidade, orientação, estímulo e motivação nas suas diferentes fases de realização, sem os quais não seria possível concluir esta tese.

A todos os Professores que me ajudaram na revisão do texto, na construção e validação do inquérito, o meu agradecimento em especial: ao Professor Teixeira Nogueira, ao Professor Doutor Jorge Rodrigues, à Professora Teresa Antunes, à Professora Doutora Cristina Beckert, ao Professor Doutor Paulo Borges, ao Professor Doutor Bagão Felix e ao Professor Doutor António Rebelo de Sousa.

À Dr^a Sandra Barão estou muito grata pela disponibilidade, amizade e pelo apoio técnico, sem os quais o trabalho ainda estaria por terminar.

Ao Instituto Politécnico de Lisboa agradeço o apoio disponibilizado no desenvolvimento deste trabalho.

À Dr^a Susana Castro agradeço muito a forma bondosa e profissional com que me acompanhou ao longo desta investigação.

Ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, docentes e funcionários agradeço todo o apoio que me têm facultado.

À Universidade Lusíada de Lisboa agradeço todo o apoio disponibilizado para a concretização deste projeto.

A todos os que se disponibilizaram para o preenchimento do inquérito, o meu agradecimento em especial à Dr^a Ana Isabel Martins, à Dr^a Lara Faria e ao Dr. Rafael Lopes.

Ao Dr. Óscar Graça estou muito grata pelo apoio, pela revisão do texto e amizade, sem os quais não seria possível finalizar este estudo.

À minha família e amigos pelo constante suporte e compreensão, manifestados em carinho incondicional e ilimitado.

Por fim, mas não menos, à Raquel, à Sara e à Isabel, mulheres da minha vida, verdadeiros exemplos de bom coração, pela grande inspiração dada na escolha do tema e nos caminhos da investigação.

Tânia Jesus

RESUMO

No contexto atual de grave crise económica e financeira emerge a urgência da integração da contabilidade e da responsabilidade social das empresas (RSE), enfatizando uma dimensão ética que desencadeie uma nova perspetiva no relato financeiro para que a contabilidade favoreça a recuperação económica. O presente estudo relaciona o relato financeiro com a ética, investigando a relação entre a contabilidade e a ética no contexto da harmonização contabilística internacional e entre a contabilidade criativa e a orientação ética e de RSE. Para o estudo foi construído um inquérito, utilizando-se uma amostra composta por 37 empresas cotadas na Euronext Lisboa e por 168 contabilistas. Com base nos dados das respostas obtidas ao inquérito, dos relatórios e contas, de sustentabilidade e de governo das empresas efetuou-se o tratamento e a análise estatística, com recurso ao programa estatístico *Statistical Package for Social Sciences*. Por um lado, são identificados três modelos, um para a contabilidade criativa com cinco dimensões, outro para a RSE com duas dimensões e um terceiro para a ética com quatro dimensões. Por outro lado, relaciona-se o empenho ético empresarial com o desempenho financeiro, nos períodos de 2008 a 2012. Conclui-se que os contabilistas que apresentam maior grau de desconforto ético perante práticas de fraude e de contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência das empresas a longo prazo. As empresas investem cada vez mais em ética mas existe ainda um caminho a percorrer ao nível da formação ética, verificando-se que 47% dos contabilistas se caracterizam pelas posições em que não se apercebem das implicações das suas intuições éticas. Constata-se, ainda, que empresas com melhor desempenho financeiro são as que mais investem de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis.

Palavras-chave: Relato Financeiro; Contabilidade Criativa, Responsabilidade Social das Empresas; Ética Empresarial; Ética.

ABSTRACT

In the current context of severe economic and financial worldwide crisis, the integration of accounting and corporate social responsibility (CSR) is urgent, emphasizing an ethical dimension that triggers a new perspective on financial reporting so that accounting can promote economic recovery. The present study relates financial reporting with ethics and CSR, investigating the relationship between accounting and ethics in the context of international accounting harmonization and between creative accounting and ethics and CSR orientation. For the study it was constructed a survey and it was used a sample of 37 companies listed on Euronext Lisbon and 168 accountants. Based on the data obtained from the responses to the survey and collected from financial reporting it was performed statistical analysis using the Statistical Package for Social Sciences. On the one hand, three models are identified, one for creative accounting with five dimensions, one for CSR with two dimensions and a third for ethics with four dimensions. On the other hand, it is analyzed the relation between business commitment to ethics and financial performance, between the periods 2008 and 2012. It is concluded that accountants with a higher degree of discomfort in ethical terms before practices of fraud and creative accounting are the ones who believe that CSR is more important to the survival of businesses in the long term. Companies are increasingly investing in ethics but there is still a way to go in terms of ethical training, supported by 47% of accountants not realizing the implications of their ethical intuitions. Moreover, better financial performance leads to more explicitly and implicitly investment in ethical and socially responsible business practices.

Palavras-chave: Financial Reporting; Creative Accounting; Business Ethics; Ethics; Corporate Social Responsibility.

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS	iii
RESUMO	v
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE GERAL	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvii
ÍNDICE DE QUADROS	xxi
ÍNDICE DE TABELAS	xxiii
ÍNDICE DE EQUAÇÕES.....	xxvii
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	xxix
CAPÍTULO 1: APRESENTAÇÃO.....	1
1.1 INTRODUÇÃO.....	1
1.2 ENQUADRAMENTO	2
1.3 JUSTIFICAÇÃO DO TEMA.....	5
1.4 PERGUNTA DE PARTIDA DA INVESTIGAÇÃO	9
1.5 PERGUNTAS DERIVADAS	9
1.6 OBJETO E OBJETIVOS	9
1.7 HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO.....	11
1.8 SÍNTESE DA METODOLOGIA.....	12
1.9 MODELO METODOLÓGICO DA INVESTIGAÇÃO	14
1.10 SÍNTESE DOS CAPÍTULOS DA TESE.....	16
I PARTE: ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	19

CAPÍTULO 2: ENVOLVENTE DA CONTABILIDADE CRIATIVA E O RISCO DE FRAUDE.....	21
2.1 INTRODUÇÃO.....	21
2.2 EXPLORANDO OS CONCEITOS	23
2.2.1 CONTABILIDADE CRIATIVA.....	24
2.2.2 GESTÃO DOS RESULTADOS	32
2.2.3 FRAUDE NO RELATO FINANCEIRO.....	39
2.3 ATORES DA CONTABILIDADE CRIATIVA.....	42
2.4 MOTIVAÇÕES PARA A CONTABILIDADE CRIATIVA	48
2.4.1 TEORIA DA AGÊNCIA	51
2.4.2 TEORIA DAS PARTES INTERESSADAS.....	52
2.5 CONCLUSÃO.....	57
 CAPÍTULO 3: FUNDAMENTOS DO RELATO FINANCEIRO.....	 59
3.1 INTRODUÇÃO.....	59
3.2 DIVERSIDADE CONTABILÍSTICA	61
3.3 A UTILIDADE DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA.....	64
3.4 MENSURAÇÃO DE ATIVOS E DE PASSIVOS	69
3.4.1 CONCEITOS CONTABILÍSTICOS.....	70
3.4.2 MODELOS CONTABILÍSTICOS DE MENSURAÇÃO	75
3.5 PRÁTICAS DE CONTABILIDADE CRIATIVA.....	86
3.5.1 ASSOCIADAS A ATIVOS.....	90
3.5.2 ASSOCIADAS A PASSIVOS.....	91
3.5.3 OUTRAS PRÁTICAS DE CONTABILIDADE CRIATIVA.....	93
3.6 CONCLUSÃO.....	93
 CAPÍTULO 4: RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS E ÉTICA	 97
4.1 INTRODUÇÃO.....	97
4.2 CONCEITO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	98
4.3 FUNDAMENTOS ÉTICOS DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	108
4.3.1 ÉTICA.....	108
4.3.2 TEORIAS ÉTICAS GERAIS	110

4.3.3 ÉTICA NAS EMPRESAS	114
4.3.4 ORIENTAÇÃO ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	118
4.4 EMPRESA ÉTICA E SOCIALMENTE RESPONSÁVEL	123
4.4.1 RESPONSABILIDADE SOCIAL DA EMPRESA EM GERAR LUCRO	124
4.4.2 MISSÃO MORAL DAS EMPRESAS	127
4.5 CONCLUSÃO.....	129
 II PARTE: ESTUDO EMPÍRICO.....	133
 CAPÍTULO 5: METODOLOGIA DA PARTE PRÁTICA.....	135
5.1 INTRODUÇÃO.....	135
5.2 OBJETO E OBJETIVOS DO ESTUDO EMPÍRICO.....	135
5.3 HIPÓTESES PRÁTICAS	136
5.4 METODOLOGIA	137
5.5 ELABORAÇÃO DO INQUÉRITO	138
5.6 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO.....	140
5.7 DIMENSÃO DA AMOSTRA.....	140
5.8 CONCLUSÃO.....	141
 CAPÍTULO 6: RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA.....	143
6.1 INTRODUÇÃO.....	143
6.2 CARATERIZAÇÃO DA AMOSTRA.....	144
6.3 DIMENSÕES DE ANÁLISE.....	147
6.3.1 CONTABILIDADE CRIATIVA.....	147
6.3.2 RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	165
6.3.3 ÉTICA.....	174
6.3.3.1 Orientação ética	174
6.3.3.2 Empenho ético	183
6.3.4 DESEMPENHO FINANCEIRO	194
6.4 RESULTADOS	200

CAPITULO 7: MODELO DA RELAÇÃO ENTRE CONTABILIDADE CRIATIVA, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	203
7.1 INTRODUÇÃO.....	203
7.2 MODELO GLOBAL.....	203
7.3 SEGMENTAÇÃO.....	205
7.3.1 GRUPOS DA CONTABILIDADE CRIATIVA	206
7.3.2 GRUPOS DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	221
7.3.3 GRUPOS DA ÉTICA	233
7.4 RELAÇÕES ENTRE DIMENSÕES E SEGMENTOS	248
7.4.1 CONTABILIDADE CRIATIVA, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	248
7.4.2 DESEMPENHO FINANCEIRO E ÉTICA.....	253
7.5 CONCLUSÃO.....	265
 CAPITULO 8: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	269
8.1 INTRODUÇÃO.....	269
8.2 VERIFICAÇÃO DAS HIPÓTESES	269
8.2.1 HIPÓTESES TEÓRICAS	269
8.2.2 HIPÓTESES PRÁTICAS.....	274
8.3 CONFIRMAÇÃO DOS OBJETIVOS	282
8.4 RESPOSTAS ÀS PERGUNTAS DERIVADAS E À PERGUNTA DE INVESTIGAÇÃO	285
8.5 MODELO FINAL	287
8.6 REFLEXÕES FINAIS	289
8.7 RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES	291
8.8 LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO	291
8.9 INVESTIGAÇÕES FUTURAS	291
8.10FECHO	292
 BIBLIOGRAFIA	293
 APÊNDICE A: INQUÉRITO FINAL	305

A.1 INTRODUÇÃO.....	305
A.2 VERSÃO FINAL DO INQUÉRITO	305
 APÊNDICE B: RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA	311
B.1 INTRODUÇÃO	311
B.2 LISTA DAS EMPRESAS	311
B.3 MODELO DA CONTABILIDADE CRIATIVA.....	312
B.4 MODELO DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	319
B.5 MODELO DA ÉTICA.....	322
B.6 RELATO FINANCEIRO	323
 APÊNDICE C: RESULTADOS DO MODELO GLOBAL.....	329
C.1 INTRODUÇÃO	329
C.2 RESULTADOS	329

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo de dependência do relato financeiro perante a mensuração e criatividade contabilística, ética e responsabilidade social.	15
Figura 2: Modelo de julgamento sobre práticas de contabilidade criativa, ética e RSE. ..	16
Figura 3: Objetivos, medidas e mecanismos da manipulação contabilística.....	26
Figura 4: Flexibilidade na contabilidade.	28
Figura 5: Investigação sobre manipulação contabilística.	29
Figura 6: Posicionamento da contabilidade face à fraude e à rigidez regulamentar.	31
Figura 7: Limites entre gestão dos resultados, contabilidade criativa e contabilidade fraudulenta.	41
Figura 8: Partes envolvidas na contabilidade criativa.	43
Figura 9: Modelo das partes interessadas em rede de uma empresa.	54
Figura 10: Árvore de decisão referente à definição do custo histórico recuperável.....	78
Figura 11: Árvore de decisão referente à definição do valor de privação.	79
Figura 12: Indicadores alternativos do justo valor.	80
Figura 13: Métodos e estratégias de contabilidade criativa.....	87
Figura 14: Pirâmide da RSE.	100
Figura 15: Modelo dos três domínios da RSE.....	101
Figura 16: Modelo das três fontes de RSE.	106
Figura 17: Correntes de pensamento ético.	119
Figura 18: Modelo do constructo latente das Práticas de Manipulação.	155
Figura 19: Modelo do constructo latente das Práticas de Fraude e das Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.	157
Figura 20: Modelo do constructo latente da dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas.....	159

Figura 21: Análise fatorial confirmatória das dimensões RSE Longo Prazo e RSE Curto Prazo.	168
Figura 22: Modelo da dependência entre o relato financeiro e os modelos contabilísticos, a contabilidade criativa, a ética e a responsabilidade social. .	204
Figura 23: Modelo de julgamento sobre práticas de contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas.	205
Figura 24: Modelo da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE.....	288

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Distribuição dos contabilistas por nível etário.	145
Gráfico 2: Distribuição dos contabilistas por anos de experiência profissional em contabilidade.....	145
Gráfico 3: Distribuição dos contabilistas por género.	146
Gráfico 4: Contabilistas que são TOC e não TOC.	146
Gráfico 5: Distribuição dos contabilistas por nível literário.....	147
Gráfico 6: Resultado do <i>Screeplot</i>	151
Gráfico 7: Médias das dimensões da contabilidade criativa.....	164
Gráfico 8: Médias das dimensões da RSE.....	172
Gráfico 9: Médias das dimensões da ética.....	177
Gráfico 10: Caraterização do empenho ético empresarial divulgado em 2008.....	184
Gráfico 11: Caraterização dos instrumentos de empenho ético divulgado em 2008.....	185
Gráfico 12: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2009 face a 2008....	186
Gráfico 13: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2010 face a 2009....	186
Gráfico 14: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2011 face a 2010....	187
Gráfico 15: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2012 face a 2011....	188
Gráfico 16: Caraterização do empenho ético empresarial divulgado em 2012.....	188
Gráfico 17: Caraterização dos instrumentos de empenho ético divulgado em 2012.....	189
Gráfico 18: Evolução da percentagem de empresas com código de ética ou de conduta.	190
Gráfico 19: Evolução da percentagem de empresas com canal de comunicação confidencial.	190
Gráfico 20: Evolução da percentagem de empresas com sistema disciplinar de comportamentos.	191
Gráfico 21: Evolução da percentagem de empresas que realizaram formação em ética..	191

Gráfico 22: Evolução da percentagem de empresas que disponibilizaram lucros para projetos sociais.	192
Gráfico 23: Evolução da percentagem de empresas que desenvolveram ações de voluntariado.....	193
Gráfico 24: Evolução da percentagem de empresas com comissão de ética.	193
Gráfico 25: Coeficientes de fusão segundo critério <i>Between-groups Average</i>	206
Gráfico 26: Coeficientes de fusão segundo o critério Ward.....	207
Gráfico 27: Grupos da Contabilidade Criativa.	209
Gráfico 28: Frequência da dimensão Práticas de Fraude.	212
Gráfico 29: Frequência da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.	213
Gráfico 30: Frequência da dimensão práticas Criativas na Divulgação.	214
Gráfico 31: Frequência das Práticas de Manipulação.	214
Gráfico 32: Composição dos grupos quanto ao género.....	216
Gráfico 33: Composição dos grupos quanto às habilitações literárias.	217
Gráfico 34: Composição dos grupos quanto à profissão de contabilista.....	219
Gráfico 35: Média de anos de experiência profissional dos grupos de Contabilidade Criativa.	220
Gráfico 36: Média da idade dos grupos de Contabilidade Criativa.....	221
Gráfico 37: Coeficientes de fusão com o critério <i>Between-groups Average</i>	221
Gráfico 38: Coeficientes de fusão com o critério Ward.	222
Gráfico 39: Grupos de RSE.	223
Gráfico 40: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.	225
Gráfico 41: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.	226
Gráfico 42: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.	226
Gráfico 43: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.	228
Gráfico 44: Género dos grupos de RSE.....	229
Gráfico 45: Habilitações literárias dos grupos de RSE.	231
Gráfico 46: Classificação dos TOC dos grupos de RSE.	232
Gráfico 47: Anos de experiência profissional em contabilidade dos grupos de RSE.	232
Gráfico 48: Coeficientes de fusão segundo o critério <i>Between-groups Average</i>	233
Gráfico 49: Coeficientes de fusão segundo o critério de Ward.....	234
Gráfico 50: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.....	236
Gráfico 51: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.....	237

Gráfico 52: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.....	238
Gráfico 53: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.....	239
Gráfico 54: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.	240
Gráfico 55: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.	241
Gráfico 56: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.	241
Gráfico 57: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.	242
Gráfico 58: Género dos grupos de Ética.....	243
Gráfico 59: Habilitações literárias dos grupos de Ética.	245
Gráfico 60: Classificação dos TOC dos grupos de Ética.....	246
Gráfico 61: Idade dos grupos de Ética.	247
Gráfico 62: Anos de experiência em contabilidade dos grupos de Ética.	247
Gráfico 63: Variáveis determinantes para as dimensões do modelo.	249
Gráfico 64: Mapa percetual da relação entre Contabilidade Criativa, Ética e RSE.	250
Gráfico 65: Mapa percetual dos grupos de Contabilidade Criativa, Ética e RSE.	252

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1:	Estrutura dos capítulos da tese.	16
Quadro 2:	Motivações para contabilidade criativa e resultados associados.	49
Quadro 3:	Motivações circunstanciais para contabilidade criativa.	50
Quadro 4:	Benefícios e resultados da aplicação da teoria das partes interessadas.	55
Quadro 5:	Principais diferenças nas características do relato financeiro.	62
Quadro 6:	Características qualitativas de uma informação financeira útil.	66
Quadro 7:	Dimensões e alternativas associadas aos conceitos de valorização.	70
Quadro 8:	Conceitos de valorização relevantes.	71
Quadro 9:	Possibilidades de valorização relevantes.	72
Quadro 10:	Conceitos contabilísticos interrelacionados.	72
Quadro 11:	Métodos básicos de mensuração.	75
Quadro 12:	Formas de mensuração básicas.	82
Quadro 13:	Modelos alternativos de mensuração do resultado.	83
Quadro 14:	Modelos alternativos para lidar com as variações de preços.	84
Quadro 15:	Práticas criativas e efeitos associados à sobrevalorização de ativos.	90
Quadro 16:	Práticas criativas e efeitos associados à subvalorização de passivos.	92
Quadro 17:	Estágios de atuação de RSE nas empresas.	102
Quadro 18:	A empresa segundo a ética teleológica, deontológica e das virtudes.	120
Quadro 19:	Argumentos sustentáveis da responsabilidade social da empresa de gerar lucro.	124
Quadro 20:	Definição das variáveis do modelo 1 de regressão de linear.	255
Quadro 21:	Definição das variáveis do modelo 2 de regressão de linear.	255
Quadro 22:	Definição das variáveis do modelo 3 de regressão de linear.	256
Quadro 23:	Definição das variáveis do modelo 4 de regressão de linear.	260
Quadro 24:	Definição das variáveis do modelo 5 de regressão de linear.	261

Quadro 25: Definição das variáveis do modelo 6 de regressão de linear.....	261
Quadro 26: Lista das empresas cotadas na Euronext Lisboa.....	311
Quadro 27: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa.	316
Quadro 28: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa.	320
Quadro 29: Variáveis da segmentação do modelo de Ética.	329
Quadro 30: Variáveis das relações entre dimensões e segmentos.....	329
Quadro 31: Descrição do índice do clima ético percecionado.	330

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Empresas analisadas por setor de actividade.	144
Tabela 2: KMO e Teste de Bartlett.....	148
Tabela 3: Comunalidades.	149
Tabela 4: Variância total explicada da Manipulação Contabilística.	150
Tabela 5: Matriz de componentes rodada.....	152
Tabela 6: Tabela geral do alfa de Cronbach.	154
Tabela 7: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas de Fraude.	156
Tabela 8: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.	157
Tabela 9: Alfa de Cronbach dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas.	158
Tabela 10: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas no Resultado.	159
Tabela 11: Resultados das dimensões de Contabilidade Criativa.	160
Tabela 12: Resultados das dimensões de Contabilidade Criativa.	161
Tabela 13: KMO e Teste de Bartlett.....	166
Tabela 14: Variância total explicada.	167
Tabela 15: Matriz de componentes rodada.....	167
Tabela 16: Tabela geral do alfa de Cronbach.	169
Tabela 17: Alfa de Cronbach das dimensões RSE Longo Prazo e RSE Curto Prazo.	169
Tabela 18: Resultados das dimensões de RSE.	170
Tabela 19: Resultados das dimensões de RSE.	171
Tabela 20: Tabela geral do alfa de Cronbach.	175
Tabela 21: Alfa de Cronbach dimensões de Ética.	175
Tabela 22: Resultados das dimensões de Ética.	177
Tabela 23: Resultados das dimensões de Ética.	178
Tabela 24: Estatística descritiva do empenho ético percecionado pelo contabilista.	181

Tabela 25: Estatística descritiva do empenho ético percebido sobre características pessoais.	182
Tabela 26: Definição das variáveis do índice de ética.	184
Tabela 27: Estatística descritiva dos índices de ética.	194
Tabela 28: Estatística descritiva das variáveis financeiras.	198
Tabela 29: Número de unidades por grupo.	207
Tabela 30: Média dos grupos de Contabilidade Criativa por dimensão.	208
Tabela 31: Testes de normalidade.	210
Tabela 32: Teste de independência de Mann-Whitney.	211
Tabela 33: Quadro resumo sobre a análise do teste de U-Mann Withey.	212
Tabela 34: Género dos grupos de Contabilidade Criativa.	215
Tabela 35: Estatística do chi quadrado para o género.	215
Tabela 36: Habilitações literárias dos grupos de Contabilidade Criativa.	216
Tabela 37: Estatística do chi quadrado para as habilitações literárias.	217
Tabela 38: Profissão dos contabilistas dos grupos de Contabilidade Criativa.	218
Tabela 39: Estatística do chi quadrado para a profissão de contabilista.	218
Tabela 40: Quadro resumo referente aos anos de experiência profissional e idade.	219
Tabela 41: Anos de experiência em contabilidade dos grupos.	220
Tabela 42: Número de unidades por grupo de RSE.	222
Tabela 43: Média dos grupos de RSE por dimensão.	223
Tabela 44: Teste Kruskal-Wallis para as dimensões de RSE.	224
Tabela 45: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.	225
Tabela 46: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.	227
Tabela 47: Género dos grupos de RSE.	228
Tabela 48: Teste do chi quadrado para o género dos grupos de RSE.	229
Tabela 49: Habilitações literárias dos grupos de RSE.	230
Tabela 50: Teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de RSE.	230
Tabela 51: Classificação dos TOC e não TOC dos grupos de RSE.	231
Tabela 52: Teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de RSE.	231
Tabela 53: Idade média dos grupos de RSE.	233
Tabela 54: Distribuição dos segmentos de Ética.	234
Tabela 55: Média dos grupos de Ética por dimensão.	235
Tabela 56: Resumo do teste da independência de Kruskal-Wallis.	236

Tabela 57: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.	237
Tabela 58: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.	238
Tabela 59: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.	240
Tabela 60: Quadro resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.	242
Tabela 61: Género dos grupos de Ética.	243
Tabela 62: Teste do chi quadrado para o género dos grupos de Ética.	243
Tabela 63: Habilitações literárias dos grupos de Ética.	244
Tabela 64: Teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de Ética.	244
Tabela 65: Classificação dos TOC e não TOC dos grupos de Ética.	245
Tabela 66: Teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de Ética.	246
Tabela 67: Média da idade e experiência profissional dos grupos de Ética.	246
Tabela 68: Resumo do modelo global.	249
Tabela 69: Resumo dos modelos de regressão de linear.	257
Tabela 70: ANOVA.	258
Tabela 71: Resultados das regressões da variável dependente IE1 nos períodos t com as variáveis financeiras independentes nos períodos t-1.	259
Tabela 72: Análise das correlações entre as variáveis.	259
Tabela 73: Resumo dos modelos de regressão de linear.	262
Tabela 74: ANOVA.	263
Tabela 75: Resultados das regressões nos períodos t.	264
Tabela 76: Correlação entre as variáveis.	265
Tabela 77: KMO e Teste de Bartlett.	312
Tabela 78: Comunalidades.	313
Tabela 79: As cinco dimensões da Manipulação Contabilística.	314
Tabela 80: Estatística do total das variáveis de Contabilidade Criativa.	315
Tabela 81: Estatística descritiva das variáveis de Contabilidade Criativa.	317
Tabela 82: Estatística descritiva sobre questões de Contabilidade Criativa.	319
Tabela 83: Estatística da análise de componentes principais.	319
Tabela 84: Matriz de correlações das variáveis de RSE.	320
Tabela 85: Estatística descritiva das variáveis de RSE.	321
Tabela 86: Estatística descritiva das variáveis de orientação Ética.	322
Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras.	323
Tabela 88: Estatística descritiva das variáveis de mercado de capitais.	326

Tabela 89: Resultados do teste Durbin-Watson.	330
Tabela 90: Teste à normalidade dos erros.	331
Tabela 91: Teste à multicolinearidade entre as variáveis.	332

ÍNDICE DE EQUAÇÕES

Equação 1: Dimensão da amostra.....	141
Equação 2: Índice de ética.	183
Equação 3: Modelo de regressão linear.	254
Equação 4: Modelo 1 de regressão de linear.	255
Equação 5: Modelo 2 de regressão de linear.	255
Equação 6: Modelo 3 de regressão de linear.	256
Equação 7: Modelo 4 de regressão de linear.	260
Equação 8: Modelo 5 de regressão de linear.	260
Equação 9: Modelo 6 de regressão de linear.	261

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

a.C.:	Antes de Cristo
ACEGE:	Associação Cristã de Empresários e Gestores.
ACP:	Análise em Componentes Principais.
AECA:	<i>Asociación Española de Contabilidad y Administración e Empresas</i>
AGFI:	<i>Adjusted Goodness of Fit Index.</i>
AICPA:	<i>American Institute of Certified Public Accountants.</i>
AMOS	<i>Analysis of Moment Structure.</i>
APB:	<i>Accounting Principles Board.</i>
AT:	Ativo Total.
CAP:	<i>Committee on Accounting Procedure.</i>
CASA:	Centro de Apoio ao Sem Abrigo.
CCERSE:	Contabilidade Criativa, Ética e Responsabilidade Social das Empresas.
CE:	Comissão Europeia.
CFFR:	<i>Conceptual Framework for Financial Reporting.</i>
CFI:	<i>Comparative Fit Index.</i>
CONTCRI:	Contabilidade Criativa.
CP:	Capital Próprio.
CSR:	<i>Corporate Social Responsibility.</i>
e.g.:	<i>Exempli gratia.</i>
EC IASB:	Estrutura Conceptual do IASB.
ED:	<i>Exposure Draft.</i>
ENDIV:	Endividamento.
et al.:	<i>(et aliae)</i> e outros (para pessoas)

EUA:	Estados Unidos da América.
FASB:	<i>Financial Accounting Standards Board.</i>
GFI:	<i>Goodness of Fit Index.</i>
Ha:	Hipótese alternativa.
Ho:	Hipótese nula.
HT:	Hipótese Teórica.
IAS:	<i>International Accounting Standard.</i>
IASB:	<i>International Accounting Standards Board.</i>
IASC:	<i>International Accounting Standards Committee.</i>
IE:	Índice de Ética.
IFRIC:	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee.</i>
IFRS:	<i>International Financial Reporting Standard.</i>
ISCTE-IUL:	Instituto Universitário de Lisboa
KMO:	<i>Kaiser-Meyer-Olkin.</i>
NFI:	<i>Normed Fit Index.</i>
ORIETI:	Orientação Ética.
ORIRSE:	Orientação de RSE.
PCGA:	Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites.
PD:	Pergunta Derivada.
PPI:	Pergunta de Partida da Investigação.
ROA:	Rendibilidade Líquida do Ativo.
ROE:	Rendibilidade do Capital Próprio.
RSE:	Responsabilidade Social das Empresas.
SAD:	Sociedade Anónima Desportiva.
SEC:	<i>Securities and Exchange Commission.</i>
SIC:	<i>Standard Interpretations Committee.</i>
SPSS:	<i>Statistical Package for Social Sciences.</i>
TOBIN'S Q:	Rácio de <i>Tobin's Q</i> .
TOC:	Técnico Oficial de Contas.
UE:	União Europeia.
VVENDAS:	Variação das Vendas.
WBCSD:	<i>World Business Council for Sustainable Development.</i>

CAPÍTULO 1:

APRESENTAÇÃO

1.1 INTRODUÇÃO

A mundialização das economias e a globalização dos mercados financeiros não impediram que a recessão económica se instalasse a nível mundial no início do presente século, marcada pela falência fraudulenta de um conjunto de empresas como a Enron, Arthur Andersen, Adelphia, Xerox e a WorldCom, nos Estados Unidos da América (EUA) (Stiglitz, 2003), e também na Europa como Ahold e a Parmalat (Jones, 2011). Com o conhecimento das práticas contabilísticas fraudulentas adotadas pelas empresas instalou-se a desconfiança no funcionamento dos mercados financeiros criando a necessidade de uma maior transparência na informação e de um relato financeiro único, universal orientado para a harmonização contabilística internacional atualmente em curso. A falta de transparência, de qualidade no relato e abusos por parte das empresas na utilização do modelo contabilístico que hoje se designa por modelo do “justo valor” foram, no passado, já também causas da Grande Depressão de 1929 (Nogueira, 2011a). Após aquela data, foi adotado o modelo convencional (tradicional) que assentou em três princípios contabilísticos fundamentais, designadamente, o princípio do custo histórico, o princípio da realização do rédito, o princípio do balanceamento entre gastos e rendimentos e o princípio do conservantismo (prudência). Este modelo contabilístico de mensuração de ativos, de passivos e de determinação do resultado vigorou com grande sucesso até recentemente.

Atualmente, a globalização e a nova economia exigem cada vez mais modelos contabilísticos capazes de prever o futuro que permitam responder da melhor forma às incertezas dos mercados financeiros e riscos inerentes. Porém, o processo de harmonização contabilística internacional em curso, não impede que, por um lado haja um certo grau de subjetividade na aplicação de técnicas e normativos que norteiam a execução do trabalho

contabilístico, e que, por outro lado, a sociedade valide, por vezes, comportamentos questionáveis do ponto de vista ético. Sobretudo devido às assimetrias de informação entre utilizadores externos e internos, e ao facto das normas e conceitos contabilísticos serem passíveis de diferentes interpretações, originadas pelas várias sensibilidades e opiniões de quem os utiliza – sem que daí resulte, necessariamente, distorção informativa ou desrespeito legal – estão implicitamente criadas condições para que iguais factos patrimoniais possam conduzir a distintas relevações contabilísticas, o que está subjacente àquilo que habitualmente se designa por contabilidade criativa. Acresce que a ordem estabelecida no mundo atual assente em grande medida no desejo obsessivo de obtenção e consumo da maior quantidade possível de recursos e poder, tratando como sinónimos o sucesso material e social e contribuindo para o êxito pessoal adquirido, é suscetível de ameaçar, estagnar e mesmo destruir a sociedade atual de bem-estar que tem sido característica do mundo ocidental. A denominada “crise moral” e o clima global da sociedade em geral e das empresas em particular, de falta de ética tanto na contabilidade como nos negócios assim como na RSE, contribuem para o aumento de práticas de contabilidade criativa e relato financeiro fraudulento. Espera-se, contudo, que a harmonização contabilística avance no sentido de permitir que a informação financeira se torne consistente e internacionalmente comparável, passando a contribuir para o bom funcionamento do mercado de capitais e para o desenvolvimento de uma sociedade ética e socialmente responsável.

Este capítulo apresenta uma perspetiva geral do trabalho, expondo-se o enquadramento, a justificação do tema e as perguntas da investigação. São também apresentados o objeto e objetivos e as hipóteses de investigação, assim como, de uma forma sucinta, a metodologia e a estrutura da tese.

1.2 ENQUADRAMENTO

A discussão da ética e da RSE em torno da gestão é uma área do saber que, apesar de ter sofrido grandes mudanças nas últimas duas ou três décadas, se encontra ainda, na opinião de muitos autores, teoricamente pouco desenvolvida (Crane, 1999; Kahn, 1990; Nicholson, 1994). A integração de preocupações éticas na gestão, assim como da assunção de RSE tornou-se, nas últimas décadas, um tema alvo de mudanças significativas e atenção

por parte de académicos, empresários, políticos e sociedade em geral. Muitas empresas foram obrigadas a repensar os critérios éticos de conduta devido às preocupações que foram surgindo com fraudes empresariais assentes em comportamentos gestionários - chocantes à luz dos princípios éticos fundamentais - e graves efeitos ambientais gerados por parte de certas empresas.

No que se refere à ética empresarial, ao nível individual, ela compreende o comportamento e as ações dos indivíduos nas organizações, face a escolhas e decisões alternativas que requerem ponderação, algumas das quais sob a forma de dilemas. Atuando o gestor num contexto em que desafios e dificuldades económicos, legais e éticos lhe são constantemente apresentados, o julgamento pode por vezes ser eticamente questionável. Neste contexto, vários fatores indutores podem ser apontados às condutas menos éticas dos gestores. Gellerman (1986) aponta o facto de os gestores poderem considerar aceitável o que outros consideram pouco ético porque defendem que a ética dos negócios é diferente da ética social, ou seja, é diferente promover os interesses da organização ou os seus próprios. Outra razão, apontada por Cunha & Cabral-Cardoso (2006), consiste na possibilidade de alguns gestores adquirirem hábitos que começam por ser pequenas falhas éticas mas cuja ocorrência e gravidade das infrações vai aumentando. Deste modo, falhas éticas podem tornar-se normalizadas e aceitáveis e dificultar aos atores organizacionais a distinção entre o que é ético e não ético.

Quanto ao conceito de RSE, embora esteja cada vez mais atual nos dias de hoje, tem vindo a ser abordado e estudado desde os anos 50 do século passado. Não tem havido, contudo, ao longo do tempo uma definição consensual do conceito. Apesar deste ter uma origem coexistente e comum com a ética empresarial, foi ganhando significado à medida que se foi defendendo que a empresa tem o dever de, para além de contribuir para o desenvolvimento social através dos seus lucros, agir diretamente em função do bem-estar social, estando associado, inevitavelmente com outras áreas adjacentes.

Neste contexto questiona-se a contabilidade enquanto imagem verdadeira e apropriada da realidade que pretende representar. Segundo Mattessich (1995) a contabilidade não é uma ciência pura, mas antes uma ciência aplicada que necessita tanto de um contexto empírico como uma orientação normativa, dentro do âmbito condicional-normativo, sendo o seu ponto nevrálgico a relação entre meios e fins. Considerar o enquadramento da contabilidade no âmbito das ciências aplicadas assente numa

metodologia normativa-condicional que incorpora juízos de valor na própria teoria e que ofereça modelos alternativos, parece ser, de acordo com Almeida (2011) uma corrente com cada vez mais aceitação na atualidade, e que poderá conduzir, no futuro, a um marco da teoria geral da contabilidade.

A complexidade crescente nos conhecimentos envolvidos na contabilidade tem promovido a multidisciplinaridade e significativo aumento das áreas de jurisdição. Por um lado, é determinante a existência de um conjunto dinâmico de princípios, normas e critérios que reduzam as distorções, involuntárias ou deliberadas, na quantidade e qualidade de informação a prestar às partes interessadas. Por outro lado, quanto maior for o âmbito de aplicação, mais gerais e flexíveis terão de ser os normativos estabelecidos, tendo em vista a satisfação simultânea das necessidades dos diferentes setores de atividade e entidades envolvidas. São a generalidade e a flexibilidade que proporcionam oportunidades à contabilidade dita criativa a qual, no entanto, pode ser dissociável de eventuais irregularidades no plano jurídico-formal. A este propósito Ferreira (2007) argumentava ser necessária a fixação de limites e sanções em relação a procedimentos enganadores da imagem verdadeira e apropriada das realidades que restritivamente na contabilidade se contextualiza e que a necessidade de dispor de indicações cada vez mais multifacetadas não pode conduzir a perdas de fidedignidade na evidenciação dos dados que da contabilidade se podem retirar.

Recentemente apelou-se para a importante ligação que se estabelece entre a contabilidade e a transparência, e entre esta e a responsabilização. Tem-se em vista atenuar a visão da contabilidade essencialmente como instrumento para a tomada de decisão e para a fabricação de uma realidade favorável a determinados grupos, introduzindo-lhe uma maior e mais produtiva preocupação com a prestação de contas face a todas as partes interessadas. Neste contexto, vários autores, criticam a possibilidade da contabilidade enquanto método, poder eclipsar, ainda mais, amplas questões de responsabilização (Caldeira, 2008; Power, Laughlin, & Cooper, 2012). Contudo, pode questionar-se se é suficiente a necessidade efetiva que a contabilidade tem em escolher quais as variáveis sociais e ambientais relevantes ou se mais relevante será uma real alteração nas próprias práticas empresariais. Esta questão revela-se crucial na relação entre a contabilidade, o mundo da vida empresarial e a RSE. E, portanto, com os seus utilizadores e com os processos comunicacionais ao nível social, pois, nos tempos atuais, não se pode deixar de

analisar cuidadosamente o que se passa no mundo com os recursos naturais utilizáveis cujo esgotamento ou deterioração está em curso, ou já provocou graves e irreversíveis roturas ambientais. Apesar de existirem ainda bens livres que não se contabilizam, por não fazerem parte do património de qualquer entidade, muitos desses bens acabarão por tornar-se cada vez mais escassos e acabarão por desaparecer se não se fizerem restrições, imposições do direito e práticas contabilísticas que ajudem a evitar que acabe a vida na Terra por ação humana (Cho & Patten, 2013; Craig 2013) Deste modo, uma gestão integrada e auditada da RSE terá que ser alvo de relato e tratamento contabilístico e atender à ética global.

1.3 JUSTIFICAÇÃO DO TEMA

A oportunidade deste trabalho emerge com a urgência de se realizar o percurso que permite a integração da contabilidade, da RSE e da ética, três campos que, não invulgarmente, são vistos como opostos ou pelo menos indiferentes. Não sendo uma ligação imediata, é uma abordagem no entanto possível, e cada vez mais necessária no contexto atual de grave crise económica e financeira que se afirma à escala mundial. A abordagem tem, por conseguinte, de ser efetuada pelas três vias, discutindo conceitos utilizados pela contabilidade e pela RSE, assente numa conceção ética específica que desencadeie uma nova perspetiva para a contabilidade que favoreça a recuperação económica. Eventualmente, redefinindo o seu sentido original, mas enfatizando uma dimensão ética.

No que se refere à abordagem a ser feita pela via da contabilidade prende-se com dois motivos. Primeiro, com o facto do relato financeiro poder ser uma das causas da crise, encontrando-se reaceso o já conhecido e intenso debate sobre a necessidade de uma nova perspetiva no relato financeiro. Apesar de no momento ser ainda prematuro para se apresentarem-se resultados concretos, motivo pelo qual ainda não está bem suportado na literatura, considera-se porém extremamente útil averiguar sobre esta relação. Tendo em conta que a forma como a informação financeira é divulgada aos utilizadores externos está fortemente relacionada com a eficiência dos mercados, para ser útil, fiável e permitir comparabilidades, designadamente sectoriais, a harmonização contabilística exige que a contabilidade financeira se desenvolva num quadro conceptual exigente e bem definido, à

luz de um conjunto dinâmico de princípios e regras comumente reconhecidos e geralmente aceites. Nesse sentido foram desenvolvidos esforços – que prosseguem – por um número significativo de organizações no intuito de reduzir as diferenças entre os sistemas contabilísticos existentes, especialmente no que se refere ao reconhecimento, mensuração e relato financeiro. Para compilar um conjunto de normas internacionais orientadas para um relato financeiro único e universal, em 1973, foi fundado o *International Accounting Standards Committee*¹ (IASC), atual *International Accounting Standards Board* (IASB), cujas IFRS² se apresentam como o modelo adequado para responder à incerteza e riscos crescentes da globalização dos mercados. De acordo com o seu documento *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* emitido em 1989, o objetivo principal da informação financeira é o de proporcionar informação sobre a posição financeira, bem como o desempenho e as alterações na posição financeira de uma entidade, que seja útil no processo de tomada de decisões económicas a um amplo conjunto de utentes³. Assim, a informação deverá permitir avaliar a capacidade da entidade gerar fluxos de caixa, momentos da ocorrência e a probabilidade do seu acontecimento. Também a União Europeia (UE) mostrou grande preocupação não só quanto à harmonização contabilística internacional mas também quanto ao papel da auditoria. A aplicação das normas internacionais de contabilidade tornou-se obrigatória com a aprovação do Regulamento nº 1606/2002 do Parlamento Europeu que veio exigir que em relação a cada exercício financeiro com início em ou depois de 1 de Janeiro de 2005, as sociedades regidas pela legislação de um Estado-Membro elaborassem as suas contas consolidadas em conformidade com as normas internacionais de contabilidade, se à data do balanço tivessem valores admitidos à negociação num mercado regulamentado de qualquer Estado-Membro. Complementarmente, a *Fundación de Estudios Financieros* (2003) defendeu que, para o mercado comunitário funcionar de forma eficiente deverá existir harmonização ao nível do direito das sociedades, de tal forma que as entidades operem em diversos países da UE como num mercado único. Para este fim torna-se necessário que as matérias contabilísticas e fiscais, uma vez sendo duas peças

¹O IASC foi criado em 1973, por organismos profissionais de contabilidade de 10 países dando origem ao IASB em 2001.

²Esta investigação utiliza o termo IFRS para se referir às *International Accounting Standards* (IAS) emitidas pelo IASC e atuais *International Financial Reporting Standards* e interpretações associadas (SIC-IFRIC *interpretations*) emitidas pelo IASB.

³A estrutura conceptual do IASB considera o investidor como o principal utilizador da informação financeira enquanto que o normativo americano do FASB identifica os credores em paralelo com os investidores.

fundamentais da harmonização legislativa, caminhem unidas pela sua importante interconexão.

Segundo, apesar da adoção das normas do IASB pela UE ser vista como um dos grandes eventos da história do relato financeiro, que fará com que este corpo normativo se torne mundialmente aceite como modelo ou sistema contabilístico, várias críticas lhe têm sido apontadas. Prendem-se com a diversidade contabilística e com as características qualitativas das demonstrações financeiras que se encontram sujeitas aos constrangimentos colocados pela análise custo-benefício. Permitindo, por isso, a ocorrência de conflitos entre características, por vezes evidenciados e fundamentados nas notas, cuja solução exige um juízo ponderado por parte das entidades, sobre como a sua aplicação conduz a demonstrações financeiras que proporcionem uma imagem fiel e verdadeira.

Atualmente, no âmbito do acordo denominado *Norwalk Agreement* celebrado em 2002 entre o *Financial Accounting Standards Board*⁴ (FASB) e o IASB, existem significativas alterações que se avistam para as IFRS. Encontram-se em processo de revisão as atuais estruturas conceptuais do FASB e do IASB, que foram inicialmente planeadas para o modelo convencional de contabilidade baseado no custo histórico e nos princípios contabilísticos da realização do rédito e do conservantismo. No âmbito do acordo surgirá uma nova Estrutura Conceptual com o objetivo de enquadrar a adoção de um modelo de mensuração cada vez mais vocacionado para o denominado “justo valor”, privilegiando a abordagem da manutenção do capital na determinação do resultado, com a orientação para a demonstração da posição financeira. Assim a demonstração dos resultados passa a ser uma demonstração financeira secundária⁵, apesar de futuramente pretenderem apresentar novas soluções de mensuração de ativos e de passivos, omissas na atual Estrutura Conceptual do IASB (Nogueira, 2011c).

Deste modo, são reconhecidas as limitações das informações incluídas nas demonstrações financeiras, que embora consideradas fiáveis, baseiam-se por vezes em estimativas (subjetivas) e não em mensurações exatas (objetivas), implicando juízos de valor com maior ou menor subjetividade significativa. Consequentemente, existem forças e

⁴O FASB foi criado em 1973 para substituir o *Committee on Accounting Procedure* (CAP) e os *Accounting Principles Board* (APB), do *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), tendo sido designado pela *Securities and Exchange Commission* (SEC) como a organização responsável por estabelecer normas contabilísticas nos EUA.

⁵ Apesar do referido em contrário na comunicação do atual presidente do IASB, intitulada “*Dispelling myths about IFRS: Introductory remarks by Hans Hoogervorst, Chairman of the IASB*”, na inauguração do novo escritório Ásia- Oceania, em 15 de Novembro de 2012.

limitações intrínsecas ao relato financeiro. A utilidade da informação sobre a posição financeira e o resultado ou o resultado integral de uma entidade são alvo de intenso debate. Conforme exemplificado por vários autores, o resultado e a posição financeira evidenciados por uma entidade dependem dos modelos de mensuração utilizados (Horngren, 1985; Lee, 1994; Nogueira, 2011b; Zeff & Dharan, 1994), que poderão ser mais ou menos permeáveis à fraude contabilística, dependendo também em grande parte, das práticas e decisões que remetem para questões de ética, quer na contabilidade, quer nos negócios.

Tendo em conta que a contabilidade tem que responder às necessidades das diversas partes interessadas, a utilização das práticas contabilísticas é fortemente condicionada por essas necessidades. A contabilidade criativa aparece devido à existência de assimetrias de informação entre os utilizadores internos e externos das demonstrações financeiras das empresas, e de algumas limitações na contabilidade suscetíveis de gerarem diferentes interpretações, consoante a opinião ou a sensibilidade de quem as utiliza, sem que daí resulte necessariamente qualquer fraude. Revela-se, consequentemente, extremamente importante conhecer a contabilidade criativa orientada para a manipulação e a sua dependência face aos fins e necessidades dos diversos utentes, de acordo com os objetivos definidos pela gestão.

A necessidade da abordagem ser feita pela via da RSE baseia-se, por um lado, na sua premissa central de crer que a empresa e a sociedade são entidades interligadas e interdependentes, onde a empresa para além de ser um bem económico e social, é principalmente uma comunidade humana e um meio de responsabilidade social. Por outro lado, na necessidade de esclarecimento sobre as fronteiras da intervenção empresarial na sociedade e limites éticos que devem regular essa ação. Trata-se de analisar a RSE a partir dos seus fundamentos éticos de forma a compreender o seu significado e dissertar sobre os seus limites. Um tema tão intemporal como atual e tão decisivo como urgente.

A necessidade da abordagem ser feita pela via da ética prende-se essencialmente com a possibilidade da grave crise económica e financeira instalada, eventualmente, estar a contribuir para uma erosão ética e axiológica de responsabilidade individual e empresarial. Tendo em conta uma sociedade em que cada vez mais escasseia o tempo para pensar ou refletir, corrompida pela ambição excessiva para atingir objetivos, torna-se necessário despertar para novas abordagens e redescobertas. Neste contexto pode ser surpreendente

reconhecer-se o aspecto ético do relato financeiro, em função do empenho ético empresarial e de critérios que justificam para cada contabilista, a aceitabilidade de práticas socialmente responsáveis, como sendo fatores explicativos de atitude ética perante a RSE.

1.4 PERGUNTA DE PARTIDA DA INVESTIGAÇÃO

O relato financeiro das entidades depende de modelos contabilísticos de mensuração possíveis, modelos estes que podem ser mais ou menos flexíveis e permeáveis às práticas de contabilidade criativa e ao risco de fraude contabilística. Contudo dependem em grande escala, das práticas e decisões que remetem para a ética e responsabilidade social das empresas. Neste contexto levanta-se a seguinte pergunta de partida (PPI):

PPI: A contabilidade criativa e o desempenho financeiro das empresas são influenciados por orientações éticas de RSE?

1.5 PERGUNTAS DERIVADAS

Com esta investigação pretende-se responder às seguintes perguntas derivadas (PD):

(PD1): A contabilidade criativa é uma ferramenta empresarial fraudulenta?

(PD2): Que orientações éticas de responsabilidade social das empresas se relacionam com a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa?

(PD3): O relato financeiro das empresas relaciona-se com o empenho ético?

1.6 OBJETO E OBJETIVOS

Esta investigação tem como objeto de estudo a relação entre a contabilidade e a ética, mediatizada pela RSE, analisada através dos seus fundamentos éticos. Genericamente segue um caminho iniciado a partir da proposta de modelo de Carroll

(1979) que define que a RSE engloba as expectativas económicas, legais e éticas da sociedade face à atuação da empresa. Complementa-se a investigação analisando a relação entre a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa, por um lado, e a atitude que estes têm face à RSE e à responsabilidade ética, por outro lado, as quais justificam a aceitabilidade de práticas empresariais socialmente responsáveis.

No domínio estrito da contabilidade, procede ao estudo da harmonização das normas contabilísticas internacionais, especialmente no que concerne à sua contribuição para o esclarecimento sobre os modelos de mensuração e a qualidade do relato financeiro.

Esta investigação tem dois objetivos gerais. O primeiro objetivo passa por investigar a influência da ética empresarial no relato financeiro. Por um lado, investiga-se a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa, o empenho ético das empresas e se este se relaciona com a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa. Por outro lado relaciona-se o empenho ético das empresas com o seu desempenho financeiro. O segundo objetivo consiste em investigar a influência da atitude dos contabilistas face à RSE e sua fundamentação ética na tomada de decisão sobre procedimentos de contabilidade criativa.

Esta investigação tem os seguintes **objetivos específicos**:

- (1) Investigar sobre a atitude dos contabilistas perante a contabilidade criativa;
- (2) Investigar sobre as orientações em termos éticos dos contabilistas perante a RSE;
- (3) Analisar a relação entre a contabilidade criativa e as orientações éticas e de RSE dos contabilistas;
- (4) Analisar a divulgação das empresas sobre ética e o seu empenho ético;
- (5) Investigar a relação do empenho ético empresarial com o desempenho financeiro.

1.7 HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

Foram formuladas hipóteses de caráter essencialmente teórico e outras de caráter essencialmente prático.

Com o objetivo de investigar sobre a relação entre a contabilidade criativa e a ética testa-se a hipótese teórica um (HT1).

HT1: A contabilidade criativa é associada a decisões que remetem para questões de natureza ética.

Com o objetivo de investigar sobre a contabilidade criativa testa-se a hipótese teórica dois (HT2).

HT2: Os modelos contabilísticos têm diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa.

Com o objetivo de investigar sobre as raízes da RSE testa-se a hipótese teórica três (HT3).

HT3: A RSE está relacionada com a ética.

Com o objetivo de investigar sobre a contabilidade criativa, testa-se a hipótese prática quatro (HP4), que pretende investigar a perceção dos contabilistas face a decisões de contabilidade criativa.

HP4: Os contabilistas diferenciam, em termos de desconforto ético, as práticas de contabilidade criativa das práticas fraudulentas.

Com o objetivo de investigar sobre a RSE testa-se a hipótese prática cinco (HP5), que analisa a atitude dos contabilistas perante questões de RSE.

HP5: Os contabilistas apresentam diferentes orientações éticas da RSE.

Com o objetivo de investigar a associação entre a contabilidade criativa e a RSE testa-se a hipótese prática seis (HP6), que relaciona a atitude dos contabilistas perante a RSE com a atitude que estes têm perante decisões sobre práticas de contabilidade criativa.

HP6: Existem diferenças significativas entre a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa e as orientações éticas da RSE.

Com o objetivo de investigar sobre as orientações em termos de fundamentos éticos dos contabilistas testa-se a hipótese prática sete (HP7).

HP7: Os contabilistas apercebem-se das implicações das suas intuições éticas.

Com o objetivo de averiguar sobre a influência do clima ético das empresas nas decisões sobre contabilidade criativa testa-se a hipótese prática oito (HP8), que permite analisar a associação entre o empenho ético empresarial percebido pelos contabilistas e a sua atitude perante decisões sobre práticas de contabilidade criativa.

HP8: Existem diferenças significativas entre o julgamento sobre práticas de contabilidade criativa e o empenho ético divulgado.

Com o objetivo de investigar sobre a relação entre o desempenho financeiro e o empenho ético empresarial divulgado, testa-se a hipótese prática nove (HP9).

HP9: O empenho ético empresarial é influenciado pelo desempenho financeiro das empresas.

1.8 SÍNTESE DA METODOLOGIA

Nesta parte do trabalho procura abordar-se o desenho de investigação, o qual constitui uma etapa intermédia a todo o processo de investigação. Tendo em conta a natureza da investigação, a metodologia contemplou as perspetivas qualitativa e quantitativa, considerando-as, sob um ponto de vista complementar. Quanto à abordagem qualitativa esta concentrou-se essencialmente em demonstrar as relações existentes entre os termos principais e relacionados da investigação, nas suas definições e significados (Lessard-Hébert, Goyette, & Boutin, 2008).

Quanto à metodologia da parte teórica desta investigação, após uma profunda reflexão sobre a temática e após a delimitação do âmbito da tese, seguiu-se a pesquisa bibliográfica e a revisão da literatura. Esta última foi, por várias vezes, revista e atualizada, permitindo elaborar o enquadramento teórico da tese e procurando responder às hipóteses teóricas, relacionando as áreas da contabilidade, da responsabilidade social e da ética. Ao longo do seu desenvolvimento foram apresentadas várias correntes de investigação, efetuadas reflexões e comparações entre autores, tendo sido, elaborados e adaptados esquemas com o objetivo de clarificar conceitos e relações que foram sendo depreendidas ou deduzidas ao longo do tratamento da informação. Aplicou-se para tal, o método

dedutivo, que segundo Sarmiento (2013), baseia-se num raciocínio que parte do geral para o particular e que permite extrair conclusões. Sempre que tal se justificou, foram desenvolvidas novas perspetivas com o intuito de enriquecer a investigação e as áreas em que esta se insere.

Quanto à metodologia da parte prática as alternativas de investigação empírica que se selecionaram assentaram no tratamento de dados recolhidos e nas respostas ao inquérito. Considera-se que este tipo de metodologia é a que melhor permite aceder e relacionar a informação financeira divulgada no relato financeiro e nos relatórios de sustentabilidade das empresas com a informação não divulgada e recolhida através de inquérito, de um maior número de indivíduos e empresas, o que contribuirá de forma importante para que se possam cumprir os objetivos do trabalho.

Quanto ao tratamento dos dados recolhidos, procedentes da recolha de variáveis extraídas das demonstrações financeiras das empresas, dos relatórios de sustentabilidade e de base de dados, procedeu-se a uma análise descritiva e, posteriormente, inferencial dos dados em questão. Estes dados são de natureza secundária, isto é, já existentes, registados e analisados por terceiros, para outros fins Sarmiento (2008).

Quanto ao inquérito, realizou-se presencialmente e através do envio por endereço eletrónico em que se colocaram um conjunto de questões relacionadas com a tomada de decisão sobre práticas de contabilidade criativa, responsabilidade social das empresas, orientação ética, ética empresarial das entidades empregadoras e características dos indivíduos inquiridos. A seleção referida baseou-se no facto do inquérito constituir um instrumento de investigação quantitativa, que segundo Sarmiento (2013), são dados primários, tendo em conta que são pesquisados pelo investigador devido a uma necessidade específica de informação. Consiste num método fundamental para o tipo de análise a realizar, dado que a sua aplicação permite a recolha de uma grande quantidade de informação suscetível de ser medida e analisada. Uma vez que, com o questionário, se pretende recolher informação que possibilite conhecer como se refletem na realidade algumas das questões abordadas no enquadramento teórico, o ponto de partida para a sua elaboração foram as reflexões teóricas baseadas nos frutos das pesquisas recolhidas da literatura consultada. O questionário foi estruturado num conjunto de áreas, cada uma das quais tenta abordar um âmbito específico em relação aos objetivos propostos. Deste modo, na primeira parte colocaram-se questões relacionadas com a tomada de decisão sobre

práticas contabilísticas. Na segunda parte as questões respeitam a tomada de decisão sobre aspetos da responsabilidade social das empresas. Na terceira parte colocaram-se questões sobre orientações éticas de responsabilidade social das empresas, e na quarta parte, as questões relacionadas com fatores demográficos com o objetivo de caracterizar a entidade empregadora em termos éticos e o respondente em termos genéricos. Para a elaboração do questionário foram efetuadas algumas entrevistas a professores especialistas e técnicos oficiais de contas por forma a permitir a recolha de informação sobre as questões que faziam sentido abordar e a forma como deviam ser colocadas. Após ter-se concluído a primeira versão do questionário, o mesmo foi enviado a um painel de validação com o objetivo de avaliar o grau de compreensão e representatividade das questões. A seleção dos inquiridos (que, assinala-se, não eram os mesmos que haviam sido entrevistados numa primeira fase) assentou no critério de serem contabilistas assim como os indivíduos alvo de estudo. Os contributos recolhidos permitiram enriquecer o questionário e aumentar o grau de compreensão por parte dos indivíduos que seriam alvo do estudo. Deste modo, procedeu-se à validação e ao teste do inquérito para que o processo de captação de informação não fosse invalidado em resultado de má formulação ou interpretação das questões.

Depois do tratamento dos dados, houve necessidade de cruzar os dados obtidos com a informação financeira recolhida e desta forma verificar as hipóteses práticas, confirmar os objetivos traçados e dar resposta às questões derivadas e de partida. Foram desenvolvidas as considerações finais em relação ao tema em estudo, assim como algumas recomendações para contabilidade, no que respeita ao ponto de vista da ética e da RSE.

1.9 MODELO METODOLÓGICO DA INVESTIGAÇÃO

Em termos gerais, a tese insere-se num modelo que evidencie a dependência do resultado ou resultado integral e da posição financeira face aos modelos de mensuração contabilística que sendo mais ou menos permeáveis à fraude contabilística dependem de decisões de carácter ético.

Na Figura 1 pode observar-se o modelo de dependência do relato financeiro em geral perante modelos de mensuração contabilísticos e sua permeabilidade face às práticas

criativas, a ética e a responsabilidade social. O modelo evidencia a relação de dependência que o resultado e a posição financeira das entidades têm face aos modelos contabilísticos de mensuração previstos nos normativos contabilísticos. Modelos estes que, devido à flexibilidade contabilística existente, podem ser mais ou menos permeáveis à contabilidade criativa e ao risco de fraude, influenciando direta e indiretamente o resultado integral e a posição financeira das empresas. O modelo evidencia a relação de dependência entre estes e as decisões sobre práticas contabilísticas criativas bem como a ética e a responsabilidade social das empresas.

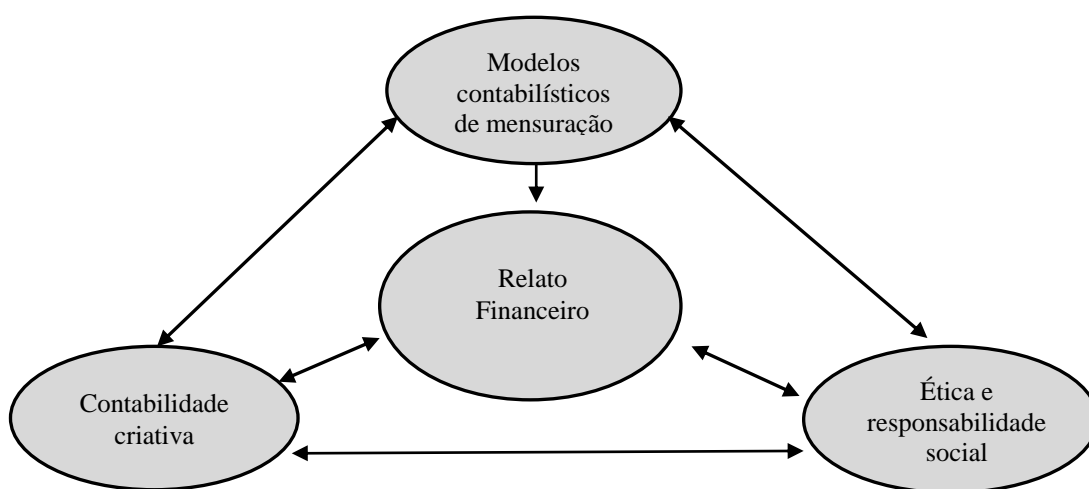


Figura 1: Modelo de dependência do relato financeiro perante a mensuração e criatividade contabilística, ética e responsabilidade social.

Na Figura 2 representa-se o modelo teórico de julgamento sobre práticas de contabilidade criativa perante orientações éticas e de responsabilidade social das empresas.

Esta investigação testa nove hipóteses, três hipóteses teóricas e seis hipóteses práticas de forma a relacionar os modelos contabilísticos de mensuração com a atitude perante a RSE, julgamentos sobre práticas de contabilidade criativa, orientação ética de responsabilidade social e desempenho financeiro. Assim, relacionam-se os julgamentos sobre práticas de contabilidade criativa com a orientação ética e atitude perante a RSE e o empenho ético empresarial com o relato financeiro ao nível do desempenho financeiro e no mercado de capitais.

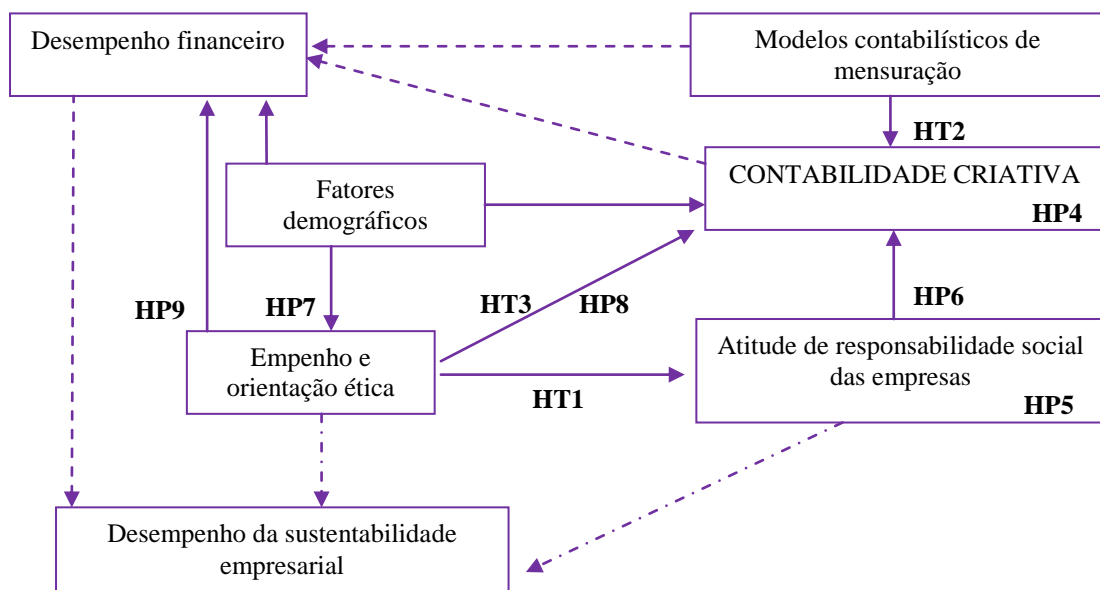


Figura 2: Modelo de julgamento sobre práticas de contabilidade criativa, ética e RSE.

1.10 SÍNTESE DOS CAPÍTULOS DA TESE

A tese encontra-se estruturada em duas partes, sendo a primeira dedicada ao enquadramento teórico da contabilidade criativa, responsabilidade social das empresas e ética empresarial e a segunda debruçada sobre a investigação empírica efetuada sendo apresentadas as principais conclusões do trabalho desenvolvido. A respetiva estrutura é apresentada no Quadro 1.

Quadro 1: Estrutura dos capítulos da tese.

Contabilidade criativa e ética da responsabilidade social das empresas	
I Parte: Enquadramento teórico	Capítulo 2: Envolvente da contabilidade criativa e o risco de fraude.
	Capítulo 3: Fundamentos do relato financeiro.
	Capítulo 4: Responsabilidade social das empresas e ética.
II Parte: Estudo empírico	Capítulo 5: Metodologia da parte prática.
	Capítulo 6: Resultados da investigação empírica.
	Capítulo 7: Modelo da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE.
	Capítulo 8: Conclusões e recomendações.

A primeira parte do trabalho assenta em três capítulos: o Capítulo 2 é dedicado ao estudo sobre a envolvente da contabilidade criativa e o risco de fraude, apresentando e definindo os termos contabilidade criativa e fraude e descrevendo outros termos que frequentemente lhes estão associados. Posteriormente descreve-se a envolvente económica da contabilidade criativa e fraudulenta expondo ainda as motivações para as práticas de contabilidade criativa.

O Capítulo 3 analisa os fundamentos do relato financeiro em termos da diversidade contabilística, utilidade da informação financeira, conceitos contabilísticos, modelos contabilísticos de mensuração e práticas de contabilidade criativa.

O Capítulo 4 analisa a RSE em termos do seu conceito e fundamentos éticos, bem como a RSE em gerar lucro e a missão moral das empresas.

Na segunda parte da tese apresenta-se o estudo empírico desenvolvido, o qual assentou, na definição da metodologia da parte prática e se encontra descrita no Capítulo 5.

No Capítulo 6 apresentam-se os resultados da investigação empírica efectuada, tendo por base o inquérito realizado e os dados recolhidos do relato financeiro das empresas. No Capítulo 7 apresenta-se o modelo da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE, em termos de segmentação e das relações entre as dimensões e a segmentação.

A tese termina com as conclusões finais e recomendações que se consideram pertinentes retirar do trabalho realizado. Verificam-se as hipóteses teóricas e práticas, confirmam-se os objetivos e respondem-se às perguntas derivadas e de partida da investigação. Apresenta-se o modelo global da investigação, as limitações da investigação e algumas contribuições para investigações futuras.

Considerando que o estudo não seria possível sem o contributo de outras investigações realizadas por outros autores, apresenta-se as referências bibliográfias assim com os apêndices.

I PARTE:
ENQUADRAMENTO TEÓRICO

CAPÍTULO 2:

ENVOLVENTE DA CONTABILIDADE CRIATIVA E O RISCO DE FRAUDE

2.1 INTRODUÇÃO

São muitos os escândalos contabilísticos e as práticas de contabilidade criativa e fraudulenta já conhecidos, tendo alguns, pela sua dimensão, contribuído para a crise e consequente recessão económica se instalasse a nível mundial. São exemplos os casos Enron, Arthur Andersen, Adelphia, Xerox e a WorldCom, nos EUA (Stiglitz, 2003), e também na Europa a Ahold e a Parmalat (Jones, 2011).

Presentemente, e mesmo com o processo de harmonização contabilística internacional em curso, este por si só não é impeditivo da existência de um certo grau de subjetividade na aplicação de técnicas e normativos que norteiam a execução do trabalho contabilístico, sem que daí resulte, necessariamente, distorção informativa ou desrespeito legal. Esta subjetividade justifica-se pelo contexto contabilístico de crescente complexidade e de cada vez maior âmbito de aplicação, a qual leva a que os normativos contabilísticos se vejam forçados a serem mais gerais e flexíveis. Se por um lado, é determinante a existência de um conjunto dinâmico de princípios, normas e critérios que reduzam as distorções, involuntárias ou deliberadas, na quantidade e qualidade de informação a prestar às partes interessadas, por outro, quanto maior for o âmbito de aplicação, mais gerais e flexíveis terão de ser os normativos estabelecidos. Assim, as normas e os conceitos contabilísticos são passíveis de diferentes interpretações, originadas pelas várias sensibilidades e opiniões de quem os utiliza ou aplica, e pelas divergentes necessidades informativas das partes interessadas. São a generalidade e a flexibilidade dos normativos que proporcionam oportunidades à contabilidade dita criativa a qual, no entanto, pode ser dissociável de eventuais irregularidades no plano jurídico-formal.

Verifica-se que os escândalos contabilísticos continuam a ocorrer até aos dias de hoje em muitas áreas e países. Destaca-se a atual crise financeira de muitos países como, por exemplo, Portugal, Grécia e Irlanda, onde estão envolvidas as administrações centrais, regionais e locais, que se deveu, de acordo com o presidente do Tribunal de Contas⁶, à erosão contabilística por se terem criado valores artificiais que geraram valores não verdadeiros. São um denominador comum a todas as questões de mensuração associadas à manipulação contabilística que uma vez realizadas constituem, de acordo com Nogueira (2012a), esquemas de tomar do futuro para viver melhor no presente. Sendo estes esquemas ilusórios, ou não, de real felicidade, remetem quase instantaneamente para o levantamento de questões de natureza ética e para a relação da ética com a contabilidade.

A atual crise encontra-se assim relacionada, aos níveis macro e micro económicos e social, com a crise económica, que por sua vez assenta numa crise de valores éticos, que contribuiu e poderá continuar a contribuir para o aumento de práticas de contabilidade criativa, frequentemente associadas a fraudes no relato financeiro e cujas fronteiras resultam pouco nítidas. Deste modo, a contabilidade criativa encontra-se numa encruzilhada entre a ilegalidade ou fraude e as práticas empresariais verdadeiramente corretas e éticas, baseadas em comportamentos éticos, sendo todavia difícil estabelecer as respetivas fronteiras.

Neste capítulo sobre a envolvente da contabilidade criativa e o risco de fraude expõe-se e analisa-se a associação entre a contabilidade criativa e as decisões que remetem para questões de ética na contabilidade (Ht1). Primeiro apresentam-se e definem-se os conceitos de contabilidade criativa e de fraude e descrevem-se os termos gestão dos resultados, manipulação dos resultados, alisamento dos resultados, *big bath accounting*, contabilidade agressiva, contabilidade conservadora e *impression management*, que lhes estão associados. Posteriormente descreve-se a envolvente económica da contabilidade criativa e fraudulenta expondo ainda as motivações para as práticas contabilísticas criativas.

⁶ Esta opinião foi manifestada por Guilherme d'Oliveira Martins, presidente do Tribunal de Contas, durante a conferência promovida pelo Observatório da Fiscalidade Portuguesa, em Lisboa, 2012.

2.2 EXPLORANDO OS CONCEITOS

Apesar da escrituração contabilística ser muito antiga⁷, foi no século XV (1494), a partir da obra de Luca Paccioli (1445-1510) “Summa de Arithmetica. Geometria Proputioni et Proportionalita”, que a contabilidade se tornou mais uniforme. E foi no século XIX, após intensa busca sobre o seu conceito verdadeiramente científico, que esta passou a ser considerada uma ciência⁸. Atualmente existem diversos ramos da contabilidade tendo em conta os setores, a relevação dos fatos e as particularidades das unidades económicas que vão recolher informação a outras áreas do saber. Contudo, não existe na contabilidade uma teoria contabilística geral aceite pela comunidade científica, mas sim vários paradigmas teóricos de investigação que refletem conceções diversificadas (Almeida, 2011). Segundo os patrimonialistas a contabilidade é a ciência que se ocupa da relevação do património ou da movimentação de fluxos e das situações dos elementos patrimoniais concretos e abstratos (Ferreira, 2007; Sá, 1998). De acordo com Power, Laughlin & Cooper (2012), uma vez que não há uma realidade económica independente, a contabilidade não é um fim, mas um meio, entre outros para a criação dessa mesma realidade, que depois se propõe representar. Todavia, defendem que ela não é compreendida deste modo, ou seja, enquanto interação, mas sim como práticas puramente técnicas e procedimentos formais com vista a alcançar um fim. Duarte (2006) vai mais longe e refere que a contabilidade não é ela própria um fim, mas um sistema de informação que representa medindo, processando e comunicando a informação contabilística acerca de determinada entidade económica.

Recentemente apela-se, por um lado, para a importante ligação que se estabelece entre a contabilidade e a transparência, e entre esta e a responsabilização. Tem-se em vista atenuar a visão da contabilidade essencialmente como instrumento para a tomada de decisão e para a fabricação de uma realidade favorável a determinados grupos, introduzindo-lhe uma maior e mais produtiva preocupação com a prestação de contas face a todas as partes interessadas. Por outro lado, alerta-se para a contabilidade criativa e risco de fraude. A expressão contabilidade criativa surgiu na literatura anglo-saxónica nos anos 70 do século passado, principalmente em estudos associados com as falências fraudulentas das empresas (Mulford & Comiskey, 2002; Pijper, 1993) e em estudos base da teoria

⁷Segundo Sá (1998) existem registos históricos de cerca de 4000 a.C que mostram o uso da contabilidade na antiga Mesopotâmia.

⁸A contabilidade passou a ciência através da proposição de J.P.Coffy (1834) e a aprovação da Academia de Ciências de Paris.

positivista (Pijper, 1993; Watts & Zimmerman, 1978, 1986, 1990), tendo-se tornado mais conhecida no Reino Unido, com a publicação do livro intitulado de *Creative Accounting* (Griffiths, 1986).

Coloca-se então a questão, o que é exatamente a contabilidade criativa e fraudulenta e como pode ser diferenciada de outros termos frequentemente relacionados, como por exemplo a manipulação dos resultados, contabilidade agressiva e alisamento dos resultados? Por outro lado, questiona-se se a contabilidade criativa está associada ao conceito de ética.

2.2.1 CONTABILIDADE CRIATIVA

Escândalos contabilísticos baseados em manipulação contabilística e fraudulenta, que levaram à promulgação do famoso código de *Hammurabi*, são conhecidos desde o ano 1720 a.C. na antiga Mesopotâmia e têm vindo a ocorrer até aos dias de hoje em todas as áreas e países. Neste contexto, aquelas matérias têm sido alvo de investigação e discussão, assim como a manipulação contabilística, têm gerado alguma controvérsia em diversos países como por exemplo os EUA, Reino Unido, Canadá, Austrália e França (Stolowy & Breton, 2004; Jones, 2011).

Copeland (1968) definiu manipulação contabilística como sendo a habilidade de aumentar ou diminuir o resultado para os valores pretendidos. Contudo a manipulação contabilística tem um âmbito mais alargado do apresentado por Copeland. Inclui manipulações ao nível dos resultados, conforme apresentado por Barnea, Ronen e Sadan (1975, 1976) e Ronen e Sadan (1975) e ao nível das rubricas do balanço, apesar destas últimas estarem menos documentadas na literatura (Black, Sellers, & Manly, 1998).

Sendo o resultado a medida mais utilizada pelas partes interessadas na avaliação do desempenho económico e na tomada de decisão, e sendo este composto por rendimentos e gastos, é exetável que seja nas demonstrações que o evidenciam, que ocorra mais risco de manipulação. Apesar da informação acerca do desempenho ser principalmente extraída da demonstração dos resultados, em termos contabilísticos, encontrar uma definição consensual quanto ao conceito de resultado é um problema complicado. As diferenças apontadas prendem-se essencialmente com os ativos e os passivos não reconhecidos e com

as normas que estipulam o reconhecimento tardio das alterações no seu valor. Estas são potenciadas pelo facto de existirem práticas contabilísticas que permitem incoerências na medição do resultado, pela ausência de uma base teórica para o seu apuramento e divulgação, e por não existir consenso quanto à mensuração dos seus elementos e das políticas contabilísticas a transpor (Hendriksen & Breda, 1992). Existem elementos que embora afetem o desempenho da empresa ao longo do tempo não são reconhecidos no resultado e existem, também, os que são afetados por julgamentos, estimativas e critérios valorimétricos. Ao nível da literatura, encontra-se desacordo quanto aos ganhos e perdas a incluir na demonstração dos resultados (Johnson, Reither, & Swieringa, 1995; Revsine, Collins, & Johnson, 1999). Encontram-se autores defensores do ponto de vista do balanço que têm no resultado uma forma de aumentar a liquidez, e os defensores do ponto de vista da demonstração dos resultados que vêem o balanço como uma lista de elementos que ficam depois da compensação entre rendimentos e gastos (Belkaoui, 1997).

Verifica-se, deste modo, que as práticas de manipulação contabilística têm vindo a assumir maior importância e também complexidade com o passar do tempo, tendo no entanto em comum o objetivo de maximizar, minimizar ou esbater rendimentos, isto é, torná-los mais ou menos constantes, ao longo dos sucessivos períodos, e depois, ser uma forma de constituir reservas ocultas (Moore, 1973). Também partilham uma conceção comum da contabilidade como sendo uma ferramenta que suporta a estratégia da empresa e que permite reduzir o risco percecionado (Stolowy & Breton, 2004). Este aumento de complexidade verifica-se, em grande parte, com a profissionalização da gestão de topo das empresas, isto é, a mesma ser entregue a gestores profissionais, contratados para o efeito, fazendo a separação entre os donos das empresas e os respetivos gestores. A este propósito, Griffiths (1988) refere que todas as empresas do Reino Unido manipulam os seus resultados. Baseiam-se em livros que foram retocados de forma mais ou menos delicada, utilizam artimanhas sem infringir as regras do jogo, legítimas, tratando-se, na opinião do autor, simplesmente de contabilidade criativa. Contudo para se afetarem as contas de rendimentos e gastos é por vezes necessário afetar as contas do balanço que têm reflexos no resultado. Por outro lado, as empresas poderão ter interesse em manipular o rácio de endividamento, sendo para isso necessário fazê-lo ao nível das contas do balanço.

Neste contexto, autores como Stolowy e Breton (2004) sugerem uma estrutura teórica para o entendimento das práticas de manipulação contabilística. O seu princípio

fundamental baseia-se no relato da informação financeira ter como objetivo reduzir custos de financiamento dos projetos das empresas, sendo esta redução relacionada com a perceção que os investidores têm do risco da empresa, calculado com base nas medidas variação do resultado por ação e na relação entre o passivo e o capital próprio. Sendo que os resultados por ação podem ser modificados através do aumento ou diminuição de rendimentos ou gastos ou através da manipulação premeditada de transações, desenhadas tendo em vista um determinado tratamento contabilístico pretendido.

Ao nível da literatura discute-se, ainda, que a motivação dos gestores para a manipulação contabilística e o momento em que esta ocorre, devem também ser tidos em conta, para além da manipulação contabilística ao nível das interpretações da regulamentação contabilística. A manipulação pode ocorrer ainda, pelo facto de nos princípios contabilísticos geralmente aceites (PCGA) poder não estar previsto um tratamento contabilístico específico para uma determinada situação e também ao nível das transações, podendo estas ser estrategicamente escolhidas para permitir um determinado tratamento contabilístico desejado. A Figura 3 apresenta o principal objetivo, medidas afetadas e mecanismos associados à manipulação contabilística.

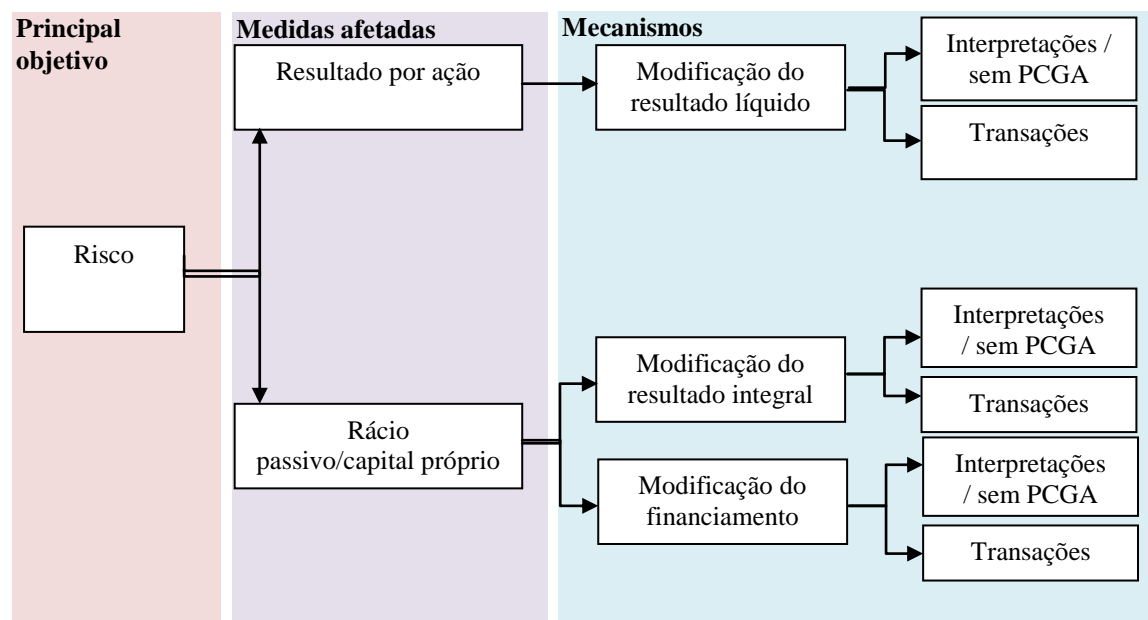


Figura 3: Objetivos, medidas e mecanismos da manipulação contabilística.

Fonte: Adaptado de Stolowy e Breton (2004, p. 13).

Em suma, o risco das empresas é percecionado em função de medidas que estão na base do resultado, do ativo, do passivo e do capital próprio. Tendo em conta que estes

englobam um conjunto elevado de pressupostos, originados pelos vários critérios de contabilização, estimativas e julgamentos, a manipulação contabilística pode existir, tendo em vista a sua modificação, ao nível das interpretações da regulamentação contabilística, pelo facto dos PCGA não alcançarem a situação ou através das transações.

Basicamente, e de acordo com Jones (2011, p. 550), as definições de contabilidade criativa enquadram-se numa de duas perspectivas. A primeira, denominada de *wide definition* e adotada por Mulford Comiskey (2002, p. 15) nos EUA.

Segundo (Mulford & Comiskey, 2002) “*Any and all steps used to play the financial numbers game, including the aggressive choice and application of accounting principles, both within and beyond the boundaries of generally accepted accounting principles, and fraudulent financial reporting. Also included are steps taken toward earnings management and income smoothing*”.

A segunda visão é designada de *narrower definition* sendo a adotada no Reino Unido e que de acordo com o *Chartered Institute of Management Accounting (2000)* define-se como sendo “a form of accounting which, while complying with all regulations, nevertheless gives a biased impression (generally favourable) of the company’s performance”.

Deste modo as definições de contabilidade criativa que se baseiam na visão mais limitada, consideram que esta é um instrumento que utiliza a flexibilidade dentro do sistema legal e excluindo qualquer fraude, enquanto as definições que se aproximam da visão americana explicam a contabilidade criativa como incluindo a fraude.

A definição de contabilidade criativa adotada no âmbito desta investigação aproxima-se da visão do Reino Unido, excluindo desta a fraude. Por outro lado, baseia-se na definição adotada por Jones (2011, p. 575) “using the flexibility in accounting within the regulatory framework to manage the measurement and presentation of accounts so that they give primacy to the interests of the preparers not the users”. Deste modo, considera-se que as empresas que utilizam práticas criativas na contabilidade se aproveitam da flexibilidade dos normativos contabilísticos, para apresentar a informação financeira de acordo com os interesses por exemplo dos preparadores das demonstrações financeiras, em detrimento dos restantes utentes daquela informação, sem contudo cometer ilegalidades ou fraudes.

O relato financeiro é reconhecido por muitas sistemas contabilísticos como uma imagem fidedigna da realidade que pretende representar que tem como objetivo transmitir essa imagem de forma verdadeira e apropriada, conduzindo a demonstrações financeiras fiéis ou verdadeiras. Em contraste, a contabilidade criativa privilegia os interesses dos preparadores das demonstrações financeiras. Esta possibilidade é real, devido à existência

de flexibilidade nos normativos. Contudo, esta flexibilidade é necessária, face às especificidades dos negócios das empresas e diferentes envoltentes, para que estas proporcionem a apropriada informação financeira, fiel e verdadeira às outras partes interessadas. É devido à existência de assimetrias de informação entre os utilizadores internos e externos das demonstrações financeiras e de algumas limitações na contabilidade suscetíveis de gerarem diferentes interpretações, consoante a opinião ou a sensibilidade de quem as utiliza, que esta flexibilidade pode servir a contabilidade criativa.

A Figura 4 evidencia a relação entre a ausência de flexibilidade e a flexibilidade que permite disponibilizar uma imagem fiel e verdadeira, criativa ou fraudulenta.

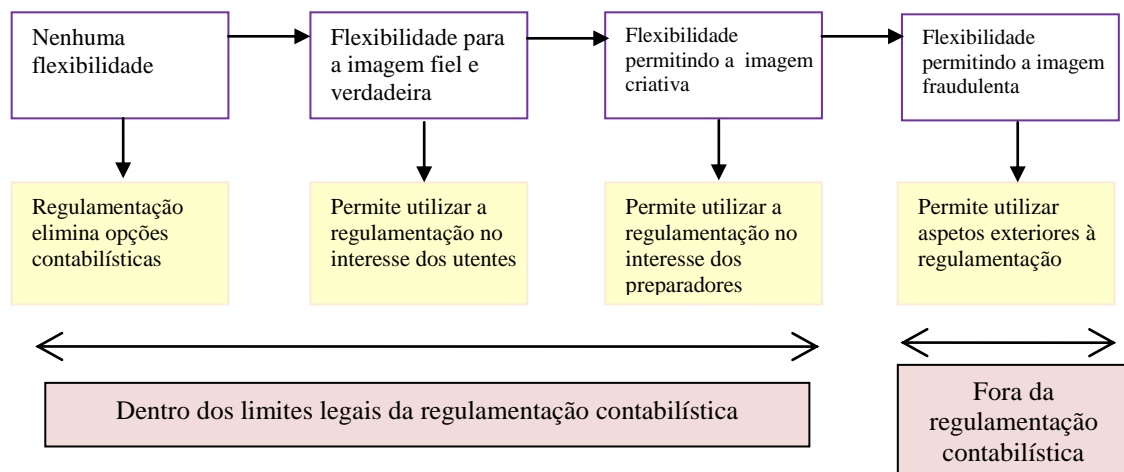


Figura 4: Flexibilidade na contabilidade.

Fonte: Adaptado de Jones (2011, p. 578).

Perante uma situação de total ausência de flexibilidade na regulamentação contabilística não haverá contabilidade criativa. Contudo, também não possibilitará a representação verdadeira e apropriada da realidade, impedindo que o objetivo das demonstrações financeiras de proporcionarem informação fiel e verdadeira às outras partes interessadas no momento em que tomam as suas decisões económicas, seja alcançado. Por outro lado, a flexibilidade dos normativos contabilísticos necessária á apresentação da imagem verdadeira e apropriada das empresas permite que os gestores adotem práticas de contabilidade criativa, sem cometerem qualquer fraude dentro da regulamentação contabilística. Contudo, poderá questionar-se o sentido da contabilidade, tendo em conta que o seu propósito é o de que a informação financeira apresentada por uma entidade seja a

imagem verdadeira e apropriada. Por outro lado, quando os gestores ou os contabilistas saem dos limites da regulamentação contabilística poderão estar a cair na fraude contabilística e a apresentar um relato financeiro falso.

Os ramos de investigação associados à manipulação contabilística são, na literatura, frequentemente transversais às várias categorias, como gestão de resultados, manipulação dos resultados, contabilidade agressiva, contabilidade conservadora, *big bath accounting* e *impression management*. A Figura 5 apresenta, tendo em conta a literatura, os principais ramos de investigação associados à manipulação contabilística.

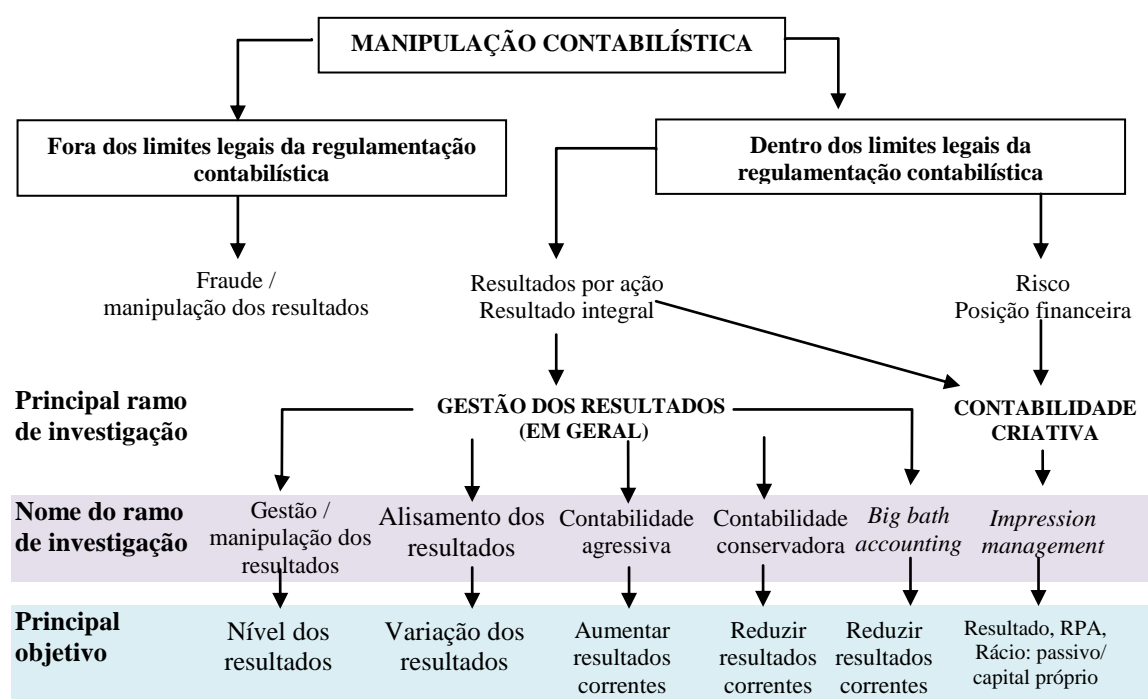


Figura 5: Investigação sobre manipulação contabilística.

No que diz respeito à expressão contabilidade criativa esta é frequentemente utilizada na literatura para englobar toda a área designada por gestão dos resultados e contabilidade criativa. Smith (1992) refere que é uma prática inadequada utilizada pelas empresas para apresentar indicadores de crescimento económico-financeiro não reais. Outro autor, Naser (1993), considera a contabilidade criativa como sendo o resultado da transformação dos valores contabilísticos daquilo que realmente são para aquilo que aqueles que a elaboram pretendem que sejam, aproveitando as facilidades que os princípios e as normas contabilísticos proporcionam, ou até mesmo ignorando-os. Jameson (1998) afirma que este é um processo de usar os princípios e as normas contabilísticas, o qual

consiste na interpretação da legislação para a tomada de decisão, com base na flexibilidade e nas omissões existentes, para fazer com que as demonstrações financeiras pareçam diferentes do que está estabelecido nesses princípios e normas. Criando deste modo, oportunidades de manipulação que, quando aproveitadas por profissionais menos escrupulosos (ou mais dependentes), originam a contabilidade criativa. De acordo com Lang (1998) a expressão contabilidade descreve o processo através do qual se utilizam os conhecimentos dos princípios e das normas contabilísticos para manipular os valores das demonstrações financeiras, sendo na verdade um eufemismo utilizado para evitar fazer referência a estas práticas pelos seus verdadeiros nomes como, por exemplo, artifícios contabilísticos, manipulações contabilísticas ou até, no limite, fraudes contabilísticas. Segundo Saludas (1999) a contabilidade criativa é uma espécie de arte onde os grandes artistas da contabilidade aproveitam as facilidades oferecidas pelo rigor normativo para criar um enredo que lhes permita espelhar a imagem fiscal ou societária desejada. Gadea e Callao (1999) *in* Saludas (1999) defendem que esta consiste no aproveitamento das possibilidades oferecidas pelos normativos contabilísticos, como por exemplo as oportunidades de subjetividade, opções de escolha ou vazios jurídicos, com vista ao relato financeiro de uma imagem desejada da empresa e não, necessariamente, real. Mulford e Comiskey (2002) definem a contabilidade criativa como sendo a mudança real nas demonstrações financeiras recorrendo aos vários segmentos da manipulação contabilística como sendo a gestão dos resultados, alisamento dos resultados, *big bath accounting* e *aggressive accounting*. De acordo com os autores Stolowy e Breton (2004), o termo manipulação contabilística aparece associado, para além da contabilidade criativa, com a gestão dos resultados, alisamento dos resultados e *big bath accounting*. Contudo esta é também considerada existente, ao nível macro, quando alguns preparadores das demonstrações financeiras exercem pressão e influenciam os organismos emissores de normas contabilísticas para o desenvolvimento de regras visando os seus interesses em detrimento de outros utilizadores (Gowthorpe & Amat, 2005). Para Sá (2010) a contabilidade criativa consiste no relato de informações falsas no sentido de mostrar algo que na realidade não sucedeu, resultante de medidas de gestão, incluindo o alisamento dos resultados. De acordo com Jones (2011) existe ainda uma relação entre a contabilidade criativa e *impression management*. De acordo com o autor, *impression management* representa uma tentativa da gestão proporcionar aos utilizadores, através do relato financeiro, a impressão desejada pelos gestores. Apesar de estar mais relacionado com

aspectos de apresentação e de divulgação voluntária de informação, inclui contabilidade criativa.

Concluindo, no meio académico não há uma definição consensual ou exata de contabilidade criativa, pois, está-lhe sempre associada, por um lado, uma espécie de embelezamento da realidade patrimonial de uma empresa na sequência de manipulação intencional de dados contabilísticos com o objetivo da informação financeira apresentada transmitir a imagem pretendida. Por outro lado, a ausência de normas contabilísticas que contribuam para adoção de práticas criativas essenciais tem contribuído para o próprio desenvolvimento da contabilidade financeira. Consequentemente tem aumentado muitas vezes o risco de fraude paralelamente com a criatividade para o desenvolvimento de práticas contabilísticas aceitáveis. Deste modo, a contabilidade criativa encontra-se numa encruzilhada entre a ilegalidade ou fraude e as práticas empresariais verdadeiramente corretas e éticas, baseadas em comportamentos éticos, sendo todavia difícil estabelecer as respetivas fronteiras.

A Figura 6 apresenta o posicionamento da contabilidade criativa face à fraude às práticas empresariais de acordo com a regulamentação contabilística.

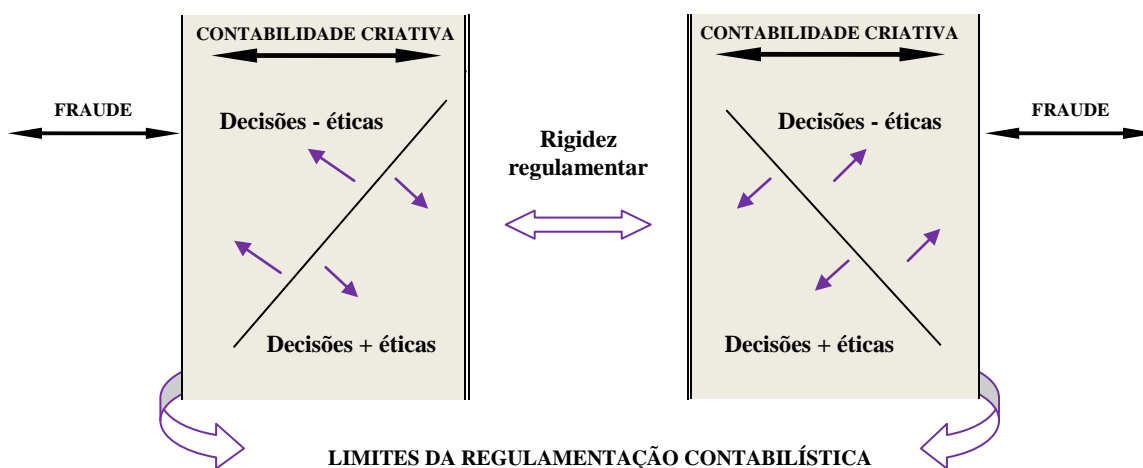


Figura 6: Posicionamento da contabilidade face à fraude e à rigidez regulamentar.

No que se refere à ética empresarial ao nível individual, a ética compreende o comportamento e as ações dos indivíduos nas organizações. Salientam-se os princípios de ética profissional que conduzam a decisões éticas suportadas em princípios fundamentais como integridade, objetividade, competência profissional e técnica confidencialidade e

comportamento profissional, apontados por Kaplan (2010) e aplicados às áreas de contabilidade e finanças. Consequentemente, e em resposta à H1, verifica-se que atualmente, a contabilidade criativa se encontra fortemente associada a decisões que remetem para questões de ética na contabilidade.

2.2.2 GESTÃO DOS RESULTADOS

Conforme referido anteriormente, a contabilidade criativa aparece frequentemente na literatura associada aos termos gestão dos resultados em geral, e especificamente associada com gestão ou manipulação dos resultados, alisamento dos resultados, *big bath accounting*, contabilidade agressiva, contabilidade conservadora e *impression management*.

A ligação da contabilidade criativa com *earnings management* ou gestão dos resultados (também por vezes traduzida como manipulação dos resultados) começou a notar-se a partir dos finais do século XX, início do século XXI. Esta situação pode estar relacionada com o facto da contabilidade criativa, desde sempre, ter como objetivo melhorar ou maquilhar a contabilidade da empresa, de modo a que esta apresente melhor resultado, ou seja, a que a sua imagem pareça melhor aos olhos de alguns utilizadores, nomeadamente dos seus acionistas ou investidores. Deste modo começaram a aparecer artigos em congressos e outros tipos de encontros científicos, em revistas científicas e até livros, sobre a gestão dos resultados.

Neste novo contexto surgem alguns exemplos paradigmáticos desta alteração de incidência da contabilidade criativa, só possível porque o normativo contabilístico permite aos gestores alguma adaptação às necessidades de relato, sendo dotado de alguma flexibilidade que poderá ocasionar um efeito perverso se utilizada de forma oportunista.

De acordo com Schipper (1989) a gestão dos resultados consiste na intervenção da gestão no processo de relato da informação contabilística com o intuito de obter benefícios próprios, podendo resultar da escolha do momento oportuno para a tomada de decisões de financiamento ou realização de investimentos. Por outro lado, a contabilidade elaborada tendo por base o regime do acréscimo difere da contabilidade elaborada pelo regime de caixa pela questão temporal. Estudos sobre a gestão dos resultados assentam

essencialmente nesta diferença, entre lucro e fluxos de caixa. De acordo com Jones (1991) tendo em conta que o resultado da empresa ao longo dos anos deverá ser igual à soma dos seus fluxos de caixa, os gestores algures no tempo reverterem resultados excessivos diminuindo ou aumentando *accruals*⁹ efetuados no passado. A autora considera existir uma parte dos *accruals* relacionados com nível de atividade e denominados de não discricionários e uma parte aberta à manipulação, denominada de *accruals* discricionários. Especificamente, a gestão dos resultados consiste no ato em que a gestão de forma artificial efetua manipulações nos resultados com o objetivo de alcançar resultados previamente esperados nas previsões dos analistas, estimativas prévias da gestão ou tendências habituais (Fern, Brown, & Dickey, 1994). Posteriormente, Ayres (1994) identifica três métodos de gestão dos resultados: (i) a gestão dos *accruals*, (ii) manipulação temporal ao nível da adoção de políticas contabilísticas obrigatórias e (iii) mudanças contabilísticas voluntárias. O autor aponta como principais práticas contabilísticas de gestão dos *accruals* alterações nas estimativas de vida útil de ativos, probabilidades de recuperação de dívidas e outros *accruals* realizados na data do relato para tentar alterar os resultados apresentados na direção dos alvos desejados. No que diz respeito à manipulação temporal ao nível da adoção de políticas contabilísticas obrigatórias, esta é apontada como uma segunda forma de manipulação dos resultados, particularmente, no caso de existir a possibilidade das empresas adotarem antecipadamente políticas contabilísticas. O terceiro método associado à gestão dos resultados consiste na mudança de um método contabilístico para outro.

Outro autor, Subramanyam (1996) considera que a gestão dos resultados pode ser designada de eficiente, se a direção usar a sua descrição para comunicar informação privada acerca da rentabilidade da empresa ou oportunistas e os gestores a utilizarem para maximizar a sua utilidade, através da alteração dos resultados. Estas situações podem, consequentemente, levar ao aumento do custo de capital das empresas, permitindo que estas usufruam de custos de capital mais baixos (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1996). Contudo, Burgstahler e Dichev (1997) evidenciam que as empresas evitam reportar perdas ou ganhos quando se encontram em decadência. Complementarmente, e segundo Healy e Wahlen (1999) a gestão dos resultados ocorre quando a gestão manipula a informação

⁹*Accruals* é o termo anglo-saxónico que significa variação de fundo de maneo; os *discretionary accruals* são a componente dos *accruals* que resulta das opções discricionárias efetuadas pelos gestores, sendo usualmente usados como medida aproximada dos níveis de gestão dos resultados.

financeira produzida recorrendo para tal, a informação que tem acerca das demonstrações financeiras e atividades da empresa, pretendendo influenciar as outras partes interessadas ajustando para tal valores contabilísticos. Outros autores referem que estas manipulações são efetuadas, tendo como objetivo gerir a imagem da empresa junto dos investidores, tendo em conta que no curto prazo, coincidir rendimentos e despesas cria diferenças e que numa perspetiva de longo prazo, o retorno dos investimentos é explicado pelos resultados (Degeorge, Patel, & Zeckhauser, 1999; Lamont, 1998).

Contudo, verifica-se que não é fácil distinguir um comportamento manipulador de um não manipulador. Segundo Dechow e Skinner (2000) um comportamento será considerado manipulador se as opções contabilísticas forem realizadas com o intuito de ocultar ou encobrir o real desempenho económico da empresa. Os autores caracterizam a contabilidade prudente como sendo aquela que engloba opções contabilísticas com excessiva prudência no reconhecimento de provisões e não inclusão ou subvalorização de ativos intangíveis gerados internamente, como por exemplo o diferimento de vendas e aceleração do reconhecimento de despesas de investigação ou publicidade. Por outro lado, definem a imagem apropriada como aquela que assenta em opções contabilísticas onde os resultados têm por base um tratamento contabilístico neutro.

Beneish (2001) apresenta duas perspetivas de gestão dos resultados. A perspetiva oportunista, em que os gestores procuram iludir os investidores distorcendo a informação financeira divulgada, e a informativa, através da qual os gestores introduzem no relato as suas expectativas acerca dos fluxos de caixa futuros, fornecendo maior conteúdo informativo. A maior parte dos estudos posicionam a gestão dos resultados na perspetiva oportunista. Mulford e Comiskey (2002) estão de acordo com esta perspetiva na medida em que definem a gestão dos resultados como sendo a mudança, ao nível das decisões e operações, que afeta os resultados financeiros de forma a obter um nível de resultados consensual. De forma semelhante, Stolowy e Breton (2004) referem que os gestores podem manipular para benefício da empresa, tendo em vista por exemplo, a minimização da tributação ou melhorar o acesso ao financiamento, ou prejudicando a empresa, tentando por exemplo maximizar a compensação dos gestores. Contudo consideram que os investidores, sendo os principais utentes das demonstrações financeiras, têm um entendimento mais aprofundado da informação financeira divulgada. Apesar de mostrarem evidência empírica de que a informação financeira tem impacto no valor de mercado da

empresa, Stolowy e Breton (2004) admitem que o mercado de capitais interpreta corretamente a informação para além dos números divulgados, não considerando estas práticas fraude contabilística, uma vez que não são praticadas irregularidades. Gunny (2005) considera a gestão de resultados com base nos *accruals*, incluindo esta escolhas de soluções alternativas e, a gestão dos resultados real, que ocorre através da alteração das operações económicas da empresa tendo em vista atingir determinados resultados, ambas sem nunca alterar ou violar os procedimentos contabilísticos geralmente aceites. Deste modo, tendo em conta que em muitos casos os normativos contabilísticos têm alguma flexibilidade, a maior parte das definições e estudos de gestão dos resultados enquadra-se ao nível de um certo grau de interpretação permitido nos normativos. Contudo é possível que estas se encontrem nas manipulações ao nível das decisões de gestão.

Neste contexto, Roychowdhury (2006) refere que a gestão opta por vezes por meios de manipulação reais com ações que levam ao afastamento do seu funcionamento habitual com o objetivo de ser alcançado um determinado resultado. Deste modo, induzindo as partes interessadas a considerarem esse resultado do negócio como normal, com implicações para os investidores, acionistas e também em termos da sua tributação. Considera, ainda, este autor, que estas alterações são pouco prováveis de serem questionadas pelos auditores mas que, em termos de médio longo prazo, nem sempre trazem o aumento de valor da empresa. Tendo em conta que a manipulação dos resultados ocorre por via das decisões de gestão, no futuro, a consequência no resultado é provável que seja inversa, anulando o efeito anteriormente criado. O autor aponta, como exemplos, alterações ao nível da política de investimento em investigação e desenvolvimento e publicidade e políticas contabilísticas. Neste contexto, Fernandes e Ferreira (2007) chamam a atenção para o facto de, com a viragem para o século XXI, as características da empresa passaram a ser um fator explicativo dominante dos resultados, passando a existir uma relação negativa entre a valorização da empresa e a gestão dos resultados. Outros aspetos da gestão dos resultados são apontados por Marques (2008) que identifica dois tipos de decisões que permitem agrupar os instrumentos que servem a gestão no momento de manipular as contas. As decisões puramente financeiras, que incluem a incorreta aplicação dos princípios contabilísticos, alteração de métodos contabilísticos e classificação de ganhos e perdas extraordinários, e as decisões que originam ações reais e que afetam estruturalmente a empresa, que se referem, genericamente, à escolha do momento oportuno para a realização de investimentos e/ou financiamentos.

Marques e Rodrigues (2009) descrevem que, para além das manipulações ao nível da implementação de decisões que originam ações reais, a manipulação pode ser realizada pela gestão por meio de decisões financeiras, estando estas relacionadas com o registo contabilístico não gerando impacto nos fluxos de caixa das empresas. Apontam como exemplo a manipulação através das perdas por imparidade de clientes de cobrança duvidosa, dos ativos e dos passivos por impostos diferidos, alterações nas fórmulas de custeio dos inventários, alterações nos métodos de amortização e da alteração da vida útil dos bens.

Conforme já referido, a gestão dos resultados aparece na literatura também frequentemente relacionada com os termos alisamento dos resultados, contabilidade agressiva, contabilidade conservadora e *big bath accounting*. A hipótese que considera a gestão dos resultados através do alisamento dos resultados foi primeiro sugerida por Hepworth (1953) e executada por Gordon (1964). Posteriormente tem sido objeto de análise na investigação empírica e alguns estudos mostram que o alisamento dos resultados pode aumentar o valor da empresa diminuindo a perceção do risco (Bartov, 1993). Outros estudos analisam, de acordo com Michelson, Jordan-Wagner e Wootton (1995), a existência do alisamento de resultados enquanto comportamento, habilidade de técnicas contabilísticas facilitarem o alisamento e condições em que este é efetivo. De acordo com Mulford e Comiskey (2002) e Stolowy e Breton (2004) a manipulação por via do alisamento dos resultados ocorre com o objetivo de produzir um crescimento estável dos lucros, pretendendo transmitir uma imagem de estabilidade da empresa ao longo dos anos, com nível de risco baixo. Sendo para isso necessário que a empresa tenha lucros suficientes que permitam criar reservas com o intuito de gerir os resultados, quando necessário. Nesta perspetiva, as escolhas contabilísticas são assim orientadas para a minimização da volatilidade percecionada dos resultados, apresentando no relato financeiro resultados positivos e com tendência estável. Consequentemente, assegurando, de acordo com Cormier (2000) alguma estabilidade na política de dividendos das empresas. Moreira (2008), num estudo mais recente, define que a gestão dos resultados ocorre por via do respetivo alisamento quando a empresa fornece aos destinatários da informação a indicação sobre os resultados esperados a longo prazo. Ainda o conceito alisamento de resultados é apontado como fazendo parte da contabilidade criativa, e de, conforme Sá (2010 p.12), “acomodar valores dos lucros ou perdas para que, evidenciados em

demonstrações contábeis, não causem expectativas desfavoráveis em relação ao comportamento das empresas”.

Em suma, tendo em conta que variações acentuadas nos resultados podem criar oscilações nos valores de mercado das empresas, o alisamento de resultados é por muitos considerado como um critério que permite gerir a apresentação de resultados não uniformes, podendo, neste contexto, questionar-se sobre a adequabilidade do termo para expressar este facto. Por outro lado, apesar de existir evidência de que as empresas alisam os seus resultados, esta não esclarece de forma inequívoca, se o alisamento tende a melhorar a qualidade e utilidade da informação financeira, admitindo-se em geral que a manipulação tende a deteriorar a qualidade do relato financeiro.

Dependendo dos incentivos dos gestores à manipulação, as práticas de gestão dos resultados podem ainda ser consideradas agressivas, quando atuam sobre os resultados de forma a melhorar a imagem da empresa ou conservadoras, quando pretendem divulgar uma imagem de menor prosperidade do que a efetivamente existente. Neste contexto, define-se a contabilidade agressiva que de acordo Dechow e Skinner (2000) inclui pouca prudência no reconhecimento de provisões, reversões de perdas por imparidade ou reservas disponíveis. Numa publicação mais recente, Jones (2011) define a contabilidade agressiva como sendo basicamente o mesmo que a contabilidade criativa, sendo que também esta utiliza as regras e regulamentação contabilísticas para apresentar um determinado relato financeiro pretendido. Contudo, a escolha das Figuras contabilísticas tem como objetivo principal aumentar os resultados não proporcionando uma imagem verdadeira e apropriada da empresa.

De forma oposta, a contabilidade conservadora pode incluir as práticas conservadoras que visam diminuir os resultados deliberadamente (P. M. Dechow, Hutton, & Sloan, 1996) sendo por isso semelhante à contabilidade criativa. O conservadorismo, definido por Basu (1997), consiste no reconhecimento assimétrico, perante boas notícias e más notícias, sendo o grau de verificação maior, quanto à exigência, para se reconhecerem as boas notícias nos resultados das empresas. De forma semelhante, Watts (2003) definiu o conservadorismo como o diferente grau de verificação que é exigido para reconhecer os ganhos e perdas nos resultados, sendo o reconhecimento das perdas feito de forma mais rápida que os ganhos. Por outro lado, verifica-se recentemente na literatura uma visão diferente do conservadorismo, denominado de conservadorismo incondicional, que o

associa à flexibilidade e discricionariedade existente nas normas contabilísticas e que permite um certo grau de interpretação nos métodos contabilísticos (Beaver & Ryan, 2005; Richardson & Tinaikar, 2004). Complementarmente, Moreira (2006) iguala a definição de conservadorismo ao princípio da prudência, considerando que os gestores têm que o usar no registo de expectativas de ganhos e perdas, adotando um tratamento menos restritivo para as perdas. Outro autor, Penman (2007), afirma que o conservadorismo baseia-se em práticas contabilísticas que subvalorizam os ativos no balanço e que sobrevalorizam o passivo.

Quanto à hipótese que considera a gestão dos resultados através do *big bath accounting* um dos estudos mais antigos é o de Moore (1973), que defende que após uma alteração na gestão há uma tendência pessimista dos novos gestores face à antiga gestão, resultando em ajustamentos de ativos e em redução de resultados. Deste modo, os novos gestores beneficiam de decisões de *accruals* discricionários que permitem reduzir o resultado corrente, para que possam culpar os antigos gestores, diminuir a base histórica de comparação futura e melhorar a tendência dos resultados futuros. De acordo com Mulford Comiskey (2002) e Stolowy e Breton (2004) *big bath accounting* consiste em adotar técnicas que agravem as rubricas do balanço de forma a melhorar a imagem dos gestores atuais e assinalar a ineficiência da gestão anterior, sendo por vezes também denominada de *extreme earnings management* (Stolowy & Breton, 2004).

Finalmente, em muitos casos os normativos contabilísticos têm alguma flexibilidade sendo que muitas das definições de gestão dos resultados se enquadram ao nível de um certo grau de interpretação que lhes é permitido. Verifica-se, contudo, que não há um consenso entre os autores pesquisados com relação à distinção entre gestão dos resultados e contabilidade criativa. Uns tratam ambos os termos como sinónimos; outros, parecem considerar a gestão dos resultados como uma componente da contabilidade criativa. Em geral, verificam-se diferenças ao nível do âmbito temático de ambos os conceitos assim como dos termos que lhes estão associados.

2.2.3 FRAUDE NO RELATO FINANCEIRO

Conforme referido anteriormente, a manipulação contabilística e a contabilidade criativa relacionam-se com a gestão dos resultados e com a manipulação dos resultados. Por outro lado, estas temáticas são frequentemente associadas a fraudes no relato financeiro cujas fronteiras resultam pouco nítidas. Apesar de associadas e representadas na literatura, é amplamente questionado sobre a legalidade ou ilegalidade da manipulação contabilística, cujas respostas não são de todo consensuais.

Apesar da fraude contabilística constituir um aspeto particular da fraude em geral e da fraude ocorrer fora da legalidade, não existe, na literatura, uma definição exata de fraude no relato financeiro que seja comum a todos os países. Questiona-se até que ponto, a fraude contabilística estará presente perante demonstrações financeiras pouco rigorosas ou incompletas. Em resposta a esta questão, Dechow e Skinner (2000), referem que a fraude é praticada mediante a violação de PCGA inserindo a fraude no âmbito da contabilidade fraudulenta.

De acordo com a visão de Mulford e Comiskey (2002), a fraude no relato financeiro consiste nas incorreções ou omissões de valores ou divulgações nas demonstrações financeiras, efetuadas com o objetivo de enganar os utilizadores das mesmas, passíveis de acusação de fraude em termos civis, administrativos ou criminais. Contudo, tendo em conta que na maioria dos países os PCGA permitem um certo grau de interpretação, as interpretações podem seguir a mesma orientação das normas que lhes estão subjacentes ou seguir uma orientação oposta. De acordo com Stolyow e Breton (2004) estas interpretações são consideradas de erróneas mas não constituem práticas fraudulentas. Esta diferença não é contudo clara. Ainda de acordo com os autores, a fraude ocorre quando alguém realiza uma ação ilegal enquanto que interpretações contabilísticas, inocentes ou não, são consideradas erros contabilísticos. Contrariamente, Demir e Bahadir *in* Tosunoğlu e Yazan (2011) consideram que a fraude contabilística inclui a manipulação e o embelezamento de registos contabilísticos, documentos de suporte, informações importantes ou eventos, com o intuito de atingir resultados desejados, incluindo a não aplicação intencional dos princípios, políticas, modelos de mensuração, procedimentos de divulgação e inadequabilidade das demonstrações financeiras face aos PCGA. Diferente conceção tem Jones (2011) que considera que a fraude contabilística consiste na utilização de transações contabilísticas fictícias ou proibidas pelos PCGA provadas em tribunal ou

após um procedimento administrativo. Deste modo, e também de acordo com Nogueira (2012b), tudo indica que para haver um caso passível de acusação de fraude implica demonstrar ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente, isto é, com intenção, adulteradas pelos preparadores.

Quanto à relação da contabilidade criativa com a fraude, existem divergências na literatura pela grande complexidade que recai sobre esta temática. Apesar de na maioria dos estudos a diferença entre ambas recair sobre o facto de se considerar que contabilidade criativa ocorre dentro dos limites dos PCGA enquanto a fraude ocorre fora da legalidade, este é um tema que está longe de ser consensual. A contabilidade criativa é um fenómeno que envolve aspetos controversos que remetem para questões de natureza ética, questionando o conceito de imagem fiel e verdadeira e o paradigma da utilidade da informação financeira, os quais são difíceis de ser avaliados.

Quanto à associação entre a fraude e a manipulação dos resultados, as opiniões também divergem. Na perspetiva de Rosner (2003) a manipulação dos resultados, sendo pelo autor entendida como mais abrangente que a gestão dos resultados, pode incluir práticas dos gestores que não se enquadram no mero uso da flexibilidade da regulamentação contabilística, ou seja pode englobar também a fraude. Deste ponto de vista, quer na manipulação dos resultados, quer na fraude são incluídas técnicas, deliberadamente utilizadas pelos gestores, para atingir o nível desejado de resultados, havendo apenas diferenças na escolha das técnicas e na intensidade com que estas são utilizadas. De forma semelhante, Moreira (2008) considera que o termo manipulação dos resultados tem uma conotação mais negativa que o termo gestão dos resultados, sendo que em linguagem corrente, manipulação e fraude tendem a ser vistas como uma mesma realidade. Deste modo, de acordo com o autor, a manipulação dos resultados não exclui que haja atuações dos gestores que possam ser consideradas ilegítimas. Considera ainda que os investigadores em contabilidade não podem prescindir de clarificar devidamente o entendimento destas expressões nas suas investigações, sob pena dos discursos perderem sentido. Consequentemente, é corrente considerar-se que, quer na fraude do relato financeiro, quer na manipulação dos resultados, está subjacente a ilegalidade e o não cumprimento da regulamentação contabilística, recorrendo-se muitas vezes a técnicas como a falsificação ou alteração de documentos contabilísticos. De acordo com Marques e

Rodrigues (2009) a manipulação dos resultados permanece nos limites da flexibilidade permitida pelos normativos. Ou seja, as práticas que lhes estão subjacentes não são consideradas, pelo menos conceptualmente, fraude contabilística.

Quanto à associação entre a fraude e a gestão dos resultados, na perspectiva de Gunny (2005), a gestão de resultados pode ainda ser classificada numa terceira categoria, denominada de manipulação fraudulenta, e caracterizada por violação dos princípios contabilísticos com o intuito de prejudicar diretamente terceiros. Deste modo, e de acordo com este autor, também na gestão dos resultados se incluem práticas consideradas crime de fraude ou de manipulação do mercado na generalidade das jurisdições.

Concluindo, verifica-se que não existe, entre os autores pesquisados, uma definição exata de fraude no relato financeiro amplamente aceite em todos os países, nem consenso em relação à distinção entre fraude, gestão dos resultados e contabilidade criativa. Assim, há autores que tratam os termos como sinónimos, afirmando que a fronteira que os separa é muito ténue. Enquanto outros, pelo contrário, distinguem claramente as diferenças entre os temas.

A Figura 7 identifica o posicionamento adotado no âmbito desta investigação quanto às definições de contabilidade criativa, gestão dos resultados, fraude contabilista e manipulação contabilística.

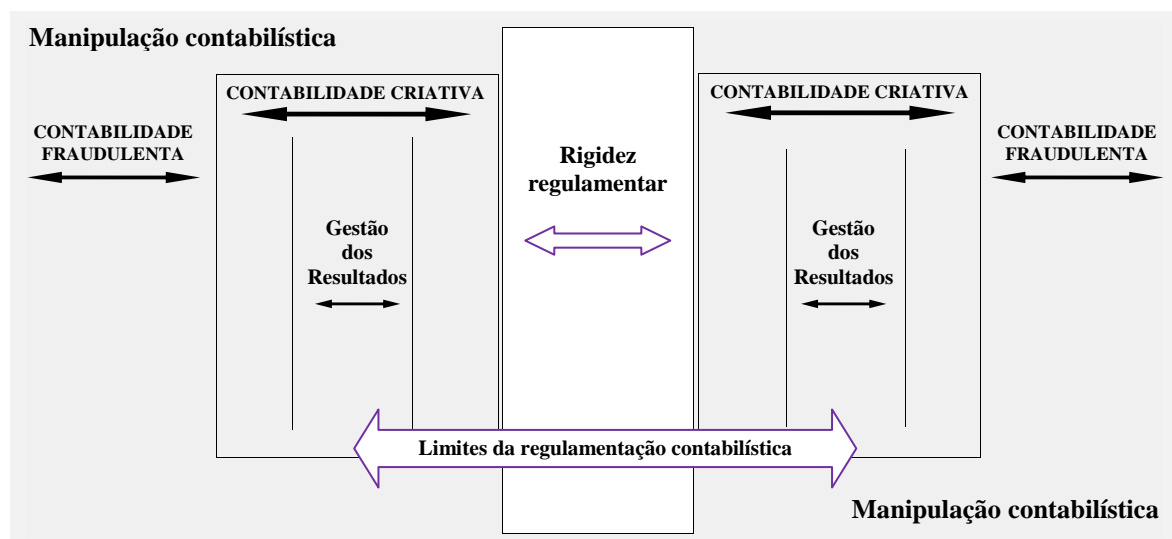


Figura 7: Limites entre gestão dos resultados, contabilidade criativa e contabilidade fraudulenta.

As práticas de contabilidade criativa e gestão dos resultados não são consideradas fraudes contabilísticas, dependendo amplamente, como já referido, de práticas e decisões que remetem para questões de ética na contabilidade. A definição de fraude no relato financeiro adotada baseia-se na definição seguida por Jones (2011) e Nogueira (2012b), considerando que a fraude implica comprovar ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente adulteradas.

2.3 ATORES DA CONTABILIDADE CRIATIVA

Para que práticas de contabilidade criativa ocorram, é necessário o envolvimento de várias partes, como sendo gestores, contabilistas, analistas financeiros, auditores, bancos de investimento, reguladores e outros utilizadores, cada uma delas com um papel chave neste fenómeno. No caso de se tratar de fraude contabilística, as autoridades legais terão também um papel a desempenhar.

A Figura 8 evidencia as várias partes envolvidas na contabilidade criativa, seus papéis e o posicionamento dos gestores e contabilistas.

No que diz respeito ao papel dos gestores na contabilidade criativa, em termos teóricos, as empresas deverão ser geridas pelos gestores e em função dos incentivos pessoais, os gestores podem recorrer à contabilidade criativa como forma de influenciar a envolvente da empresa e a sua realidade pessoal. Podem, no entanto, atendendo à assimetria de informação que existe entre gestores e outras partes interessadas, fornecer maior conteúdo informativo (Beneish, 2001). Contrariamente, podem manipular, sendo que a literatura documenta que os gestores apenas tendem a recorrer à contabilidade criativa se tiverem incentivos suficientemente fortes e proveitosos, que os beneficiem ou à empresa, e que suplantem a expectativa dos custos associados à manipulação. Estes podem traduzir-se na deterioração da imagem pública da empresa e dos gestores, caso a prática de manipulação venha a ser descoberta, na diminuição da confiança de clientes, fornecedores e investidores, na medida em que a reputação da empresa seja abalada. Consequentemente, os gestores podem manipular com o intuito de gerar benefícios para a própria empresa, se pretenderem corresponder às expectativas de mercado e das partes interessadas (Dechow,

1994; DeFond & Jimbalvo, 1994; Jones, 1991) tendo como objetivo gerir a imagem da empresa (Degeorge et al., 1999; Lamont, 1998). Por outro lado, se tiverem por exemplo, compensações salariais associadas ao lucro como ações da empresa, planos de compensação ou *stock options*, os gestores podem manipular para atingirem determinados objetivos que resultam em benefícios para si próprios (Degeorge et al., 1999; Healy, 1985; Leuz, Nanda, & Wysocki, 2003), sendo a gestão também designada oportunista (Beneish, 2001; Watts & Zimmerman, 1978).

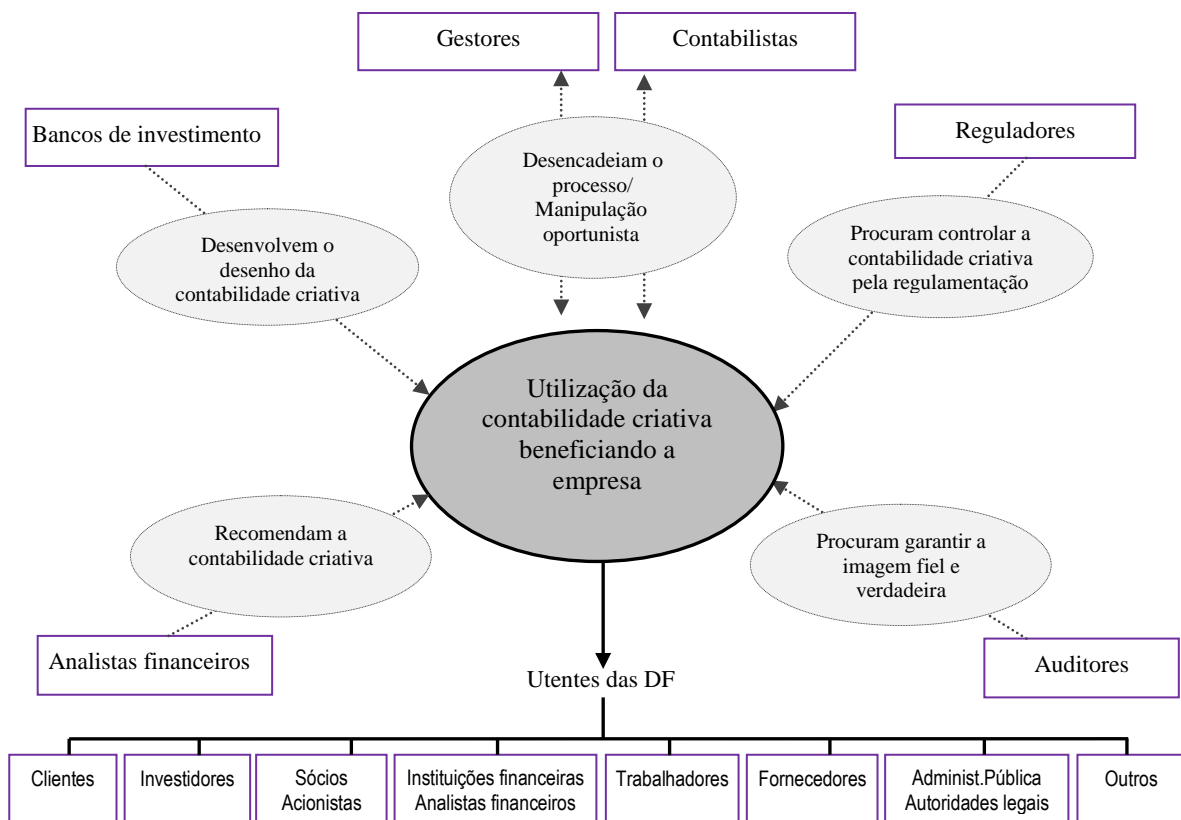


Figura 8: Partes envolvidas na contabilidade criativa.

Fonte: Adaptado de Jones (2011, p. 943).

Neste contexto, Cressey *in* Jones, (2011) defende que as circunstâncias pessoais em que os gestores se encontram também podem influenciar significativamente as suas decisões sobre práticas de contabilidade criativa. Se os gestores se encontrarem endividados, podem ser mais dados a comportamentos menos éticos, sendo no entanto necessário que estejam reunidas as causas e as condições para que a contabilidade criativa se efetive. Segundo o mesmo autor, é necessário que surja a oportunidade e vontade do gestor para participar em práticas criativas ou fraudulentas, este possuir o conhecimento

necessário para as realizar e ocorrer a pressão baseada em motivos, considerados pelo gestor como aceitáveis, para o autoconvencimento de que o comportamento que irá realizar é moralmente aceitável.

Quanto ao papel dos contabilistas na contabilidade criativa, estes podem atuar nas empresas em várias áreas diretamente relacionadas com a contabilidade, como por exemplo nas áreas da contabilidade, auditoria, controlo e consultadoria, podendo ser tanto empregado como empregador. Devido à sua profissão, o contabilista tem acesso a informação relacionada com negócios, estratégias, demonstrações financeiras e auditorias realizadas, tendo um conhecimento completo das informações relevantes da empresa. Acresce-se o facto de muitas vezes o contabilista assumir ou acumular funções de gestão, motivo pelo qual pode também utilizar a informação em benefício próprio ou de terceiros. Destaca-se a opinião do presidente do Tribunal de Contas¹⁰ Martins (2012) "A verdade contabilística tem a ver com a missão diária do Técnico Oficial de Contas (TOC) em prestar contas". Em relação à contabilidade criativa, o contabilista é sempre utilizado na concretização das práticas criativas associadas à preparação das demonstrações financeiras. No entanto, normalmente apenas lhe compete a sua realização, sem que lhe sejam atribuídos os efeitos colaterais para os demais utilizadores, razões pelas quais, por vezes, não responsabilizado. Surge muitas vezes desconforto, e por vezes conflitos, quando o contabilista se vê forçado à concretização de práticas criativas, desenhadas em termos da estratégia organizacional pela administração da empresa, correndo por vezes o risco de ser despedido, caso resolva não cumprir com o que foi estipulado.

No que diz respeito aos organismos de regulamentação e normalização contabilística, estes assumem um papel de controlo da contabilidade criativa. De acordo com Jones (2011), esta função é dificultada devido à flexibilidade existente nos normativos. Sendo esta necessária para a representação da realidade económica de forma fiel e verdadeira, coincide com a flexibilidade que permite a contabilidade criativa. Por outro lado, os organismos de regulamentação contabilística poderão eles próprios, por influência dos preparadores das demonstrações financeiras ou não, emitir normas contabilísticas que beneficiam uns em detrimento de outros.

¹⁰ Esta opinião foi manifestada por Guilherme d'Oliveira Martins, presidente do Tribunal de Contas, durante a primeira conferência promovida pelo Observatório da Fiscalidade.

Os gestores podem também recorrer ao aconselhamento exterior, como por exemplo a bancos de investimento, também conhecidos por *merchant banks*, sobre práticas contabilísticas a adotar. Sendo os bancos de investimento instituições financeiras privadas, especializadas em operações de participação societária de carácter temporário, de financiamento e de administração de recursos de terceiros, podem desenhar a contabilidade criativa a aplicar pelas empresas que a si recorrem. O autor Shah (1998) evidencia que os bancos de investimento no Reino Unido definem ativamente práticas contabilísticas nas empresas e que quando uma norma contabilística é emitida estes descobrem uma forma de a contornar, contribuindo deste modo, para o aperfeiçoamento da regulamentação contabilística. Também nos EUA foram levantadas questões sobre qual o papel dos bancos de investimento nos escândalos financeiros (Iwata, 2002a, 2002b).

Quanto ao papel dos auditores na contabilidade criativa, este baseia-se no da auditoria que, de acordo com Borralho (2008), visa reduzir os conflitos de interesses entre os responsáveis pela prestação de contas e os seus utilizadores, onde se inserem as práticas de contabilidade criativa. O papel dos auditores passará então por detetar deficiências na informação financeira e fazer o seu relato nos relatórios de auditoria. Contudo, esta situação nem sempre se verifica. A literatura indica, por um lado, que as empresas onde ocorreram colapsos financeiros patenteavam graves deficiências nos sistemas de controlo de riscos e na atuação da auditoria interna e ineficiente atuação dos auditores externos (Santos, 2008). Por outro lado, evidencia que existe uma associação entre a manipulação contabilística e a opinião de auditoria (Bartov, Gul, & Tsui, 2001; Borralho, 2008) e entre a manipulação contabilística e o tipo de auditor (Kim, Ching, & Firth, 2003).

Quanto ao papel dos analistas financeiros, este consiste em observar de forma independente as contas das empresas que acompanham e os mercados em que elas se integram. De maneira a contribuir para o eficiente funcionamento dos mercados, é necessário que os analistas financeiros detetem as práticas de contabilidade criativa utilizadas. Contudo, na literatura, verifica-se que nem sempre os analistas financeiros detetem as práticas de contabilidade criativa utilizadas pelas empresas (Breton & Taffler, 2001), nem são sempre observadores independentes. Tendo em conta que normalmente trabalham para os bancos de investimento, podem também ser serviços de consultadoria às empresas e então recomendar práticas criativas, como manter ações em vez de vender (Jones, 2011).

Existem ainda outros utilizadores da informação financeira que poderão sofrer consequências negativas com a contabilidade criativa. Para os detentores do capital, se estes forem externos às empresas, a contabilidade criativa poderá trazer custos, dependendo diretamente do que suceder às empresas. Tendo em conta que são utentes externos, são muitas vezes privados de informação sobre a real situação das empresas, podendo, no limite, se ocorrem falências, perder os seus investimentos, sem que lhes sejam imputadas responsabilidades. Por outro lado, se forem detentores de capital internos e tiverem funções de gestão nas empresas, poderão utilizar as informações relevantes a que têm acesso, para antecipadamente, em caso de falência, venderem as suas ações e evitarem perdas financeiras.

Poderão, ainda ser negativamente afetados outros utilizadores da informação financeira como os bancos, empregados, fornecedores, clientes, estado e a sociedade em geral. Normalmente, identificam-se por serem utilizadores que dependem das demonstrações financeiras serem fiáveis ou verdadeiras.

Tendo em conta que a contabilidade deve conduzir a demonstrações financeiras verdadeiras e fiáveis, questiona-se, internacionalmente, sobre quais os objetivos das demonstrações financeiras e quais as necessidades informativas, do vasto conjunto de utilizadores, a que estas deverão responder em termos de informação.

De acordo com a atual Estrutura Conceptual do IASB (EC IASB), o objetivo das demonstrações financeiras consiste em proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade, que seja útil a uma grande quantidade de utilizadores para tomarem decisões económicas. A informação necessária a prestar aos investidores é considerada de importância fundamental, assumindo-se que se as suas necessidades estiverem satisfeitas, os demais utilizadores também ficarão satisfeitos.

De acordo com a atual Estrutura Conceptual do FASB (EC FASB) as demonstrações financeiras deverão proporcionar informação útil na obtenção e concessão de crédito, na avaliação da capacidade de geração de fluxos de caixa futuros e acerca dos recursos da empresa, responsabilidades e alterações aos mesmos. Fuji e Slomski (2003) apontam ainda para a necessidade das demonstrações financeiras permitirem, para além de prever acontecimentos e tendências futuras, satisfazer os desejos e necessidades dos utilizadores para estes tomarem as suas decisões económicas. Contudo, são apontados na

literatura problemas e dificuldades à satisfação das necessidades dos utilizadores. De acordo com Guimarães (2011), uma das grandes dificuldades apontadas ao sistema de informação contabilístico consiste na satisfação dos desejos e necessidades informativas dos muitos utilizadores, para que estes tomem as suas decisões económicas, condicionando a utilização de políticas contabilísticas. Por outro lado, é discutível a presunção de que se as necessidades informativas dos investidores estiverem satisfeitas as dos demais utilizadores também estarão. Conforme é referido por Nogueira (2012a) a presunção aplica-se adequadamente à perspetiva dos mercados financeiros e credores contudo, basta pensar nas várias óticas teóricas de consolidação – proprietário, financeira, económica, mista –, as quais, respetivamente, se destinam a tipos de utilizadores específicos, para esta ser discutível.

Talvez para dar resposta a algumas destas questões e a outras, o FASB e o IASB tenham decidido trabalhar em conjunto num projeto comum que visa desenhar uma nova Estrutura Conceptual. Este projeto está em curso, no âmbito do processo de convergência FASB-IASB, e irá substituir as estruturas conceptuais que se encontram atualmente em vigor. Sendo ainda cedo para analisar o impacto real das alterações propostas, do capítulo 1 da *press release* publicada¹¹, que tem por título *The Objective of General Purpose Financial Reporting* e que indica qual o objetivo, utilidade e limitações do relato financeiro.

Em termos gerais considera que o objetivo do relato financeiro passa por providenciar informação financeira que seja útil à tomada de decisão dos atuais e potenciais investidores e credores, enquanto provedores de capital. Consistindo, em termos específicos, em proporcionar, de acordo com Nogueira (2011a), “Information about a reporting entity’s economic resources, claims and changes in economic resources and claims”, considerando, inserido nestas últimas, alterações referentes a *Financial Performance Reflected by Accrual Accounting*, *Financial Performance Reflected by Past Cash Flows*, *Changes in Economic Resources* e *Claims Not Resulting From Financial Performance*. Esta evolução parece indicar que o avanço na harmonização contabilística tenderá a incluir, uma parte do anterior retrocesso dos modelos patrimonialistas na particularidade de incluir a proteção dos credores. O relato financeiro vê-se assim orientado a satisfazer em primeiro as necessidades de informação dos provedores de capital. Contudo, nesta categoria para além

¹¹Documento publicado em 28 de Setembro de 2010, intitulado *Qualitative Characteristics of Useful Financial Information* do *Conceptual Framework for Financial Reporting 2010* (CFFR, 2010).

dos investidores encontram-se outras partes interessadas tradicionais, como sendo outros credores tais como fornecedores, empregados e clientes enquanto provedores de capital.

Em suma, se por um lado a contabilidade tem que responder às necessidades de informação das diversas partes interessadas, por outro as suas necessidades condicionam fortemente a utilização das práticas contabilísticas. Devido à existência de assimetrias de informação entre os utilizadores internos e os externos e de alguma flexibilidade permitida pelos normativos e limitações suscetíveis de gerarem diferentes interpretações, surge a contabilidade criativa. Revela-se, conseqüentemente, extremamente importante conhecer as motivações para a contabilidade criativa e dependências face aos fins e necessidades dos diversos utentes, de acordo com os objetivos definidos pela gestão.

2.4 MOTIVAÇÕES PARA A CONTABILIDADE CRIATIVA

Neste ponto serão apresentadas as motivações e fundamentações teóricas para a utilização e aplicação da contabilidade criativa e que justificam em certa medida, o seu aparecimento.

O Quadro 2 apresenta as motivações para contabilidade criativa e os respetivos resultados associados de acordo com vários autores.

No que se refere às motivações para práticas de contabilidade criativa, a literatura permite identificar, para o setor privado, um conjunto onde estas podem ser agrupadas em motivações relacionadas com o mercado de capitais, motivações contratuais, motivações legais e motivações circunstanciais.

Quanto às motivações relacionadas com o mercado de capitais, estas estimulam o gestor para práticas criativas estando normalmente associadas à gestão dos resultados no sentido ascendente. Constituem uma tentativa de responderem às expectativas dos investidores e analistas financeiros face ao desempenho da empresa e reduzirem o risco associado às cotações das ações da empresa. Os estudos desenvolvidos nesta área procuram aferir sobre o impacto da informação contabilística no mercado de capitais através do uso dos *accruals* discricionários em períodos anteriores e posteriores à emissão de capital, compra de ações próprias e em períodos em que os resultados aumentam depois de apresentarem decréscimos ou de serem negativos.

Quadro 2: Motivações para contabilidade criativa e resultados associados.

Motivações	Autores	Resultados
Mercado de capitais	Healy e Wahlen (1999)	- A gestão dos resultados tem consequências económicas. - Algumas empresas manipulam para influenciarem o preço das ações.
	Salas et al. (1996)	- A contabilidade criativa encontra-se fortemente associada às empresas bolsistas. - Empresas ligadas diretamente à forte pressão dos investidores e acionistas que procuram retornos sobre os investimentos
	Erikson, Hanlon e Maydew (2004)	- Empresas tendem a melhorar a imagem financeira de forma a facilitar o acesso ao crédito e a melhores condições de crédito.
Contratuais	Watts e Zimmerman (1978)	- Relações contratuais criam incentivos à manipulação dos resultados.
	Healy e Wahlen (1999)	- Contratos de remuneração e de dívida induzem, alguns gestores à gestão dos resultados na tentativa de aumentarem as remunerações a segurança do emprego bem como de atenuarem os efeitos da potencial violação dos contratos de dívida.
	Sweeney (1994)	- Gestores manipulam se as empresas estão próximas da violação dos contratos de dívida.
	DeFond e Jimbalvo (1994)	- Empresas que violam contratos de dívida têm no ano anterior <i>accruals</i> normalmente altos.
	Healy (1985)	- Gestor manipula quando não existem limites nos seus planos de compensação.
	Jones (1991)	- Quanto maior o nível de incentivo dos gestores, maior o nível de manipulação dos resultados.
	Oliveira (2008) e Jones (2011)	- Níveis de contabilidade criativa aumentam quando as empresas enfrentam dificuldades financeiras.
Custos legais e políticos	Moreira (2008)	- Empresas médias e pequenas diminuem resultados com a intenção de reduzirem o imposto a pagar.
	Watts e Zimmerman (1978)	- Quanto maior a dimensão da empresa maior a probabilidade dos gestores manipulem para diminuir os resultados.

As motivações relacionadas com a existência de contratos assentam em penalizações impostas contratuamente, caso a empresa não atinga determinados objetivos. Constituem assim, um constrangimento à atividade do gestor e visam alinhar os incentivos do gestor com os incentivos das partes contratantes, por exemplo investidores, em detrimento dos interesses dos credores. Os estudos desenvolvidos nesta área procuram aferir se, por exemplo os planos de compensação dos gestores e os contratos de dívida influenciam as escolhas dos gestores por práticas de contabilidade criativa.

As práticas de contabilidade criativa podem também ser motivadas pela existência de custos legais e políticos, baseados na intervenção que o estado tem nas empresas, como por exemplo por via da criação de impostos e de legislação ambiental. Neste caso, a manipulação dos gestores poderá ocorrer com o objetivo de apresentar a imagem desejada.

A envolvente empresarial e as circunstâncias empresariais e pessoais em que os gestores se encontram, também podem constituir motivação para práticas de contabilidade criativa e parecem ter um papel importante nas práticas escolhidas, conforme apresentado no Quadro 3.

Considera-se que podem existir motivos, que na perspetiva do gestor são considerados aceitáveis, para o autoconvencimento de que o comportamento que este irá realizar seja considerado moralmente aceitável.

Quadro 3: Motivações circunstanciais para contabilidade criativa.

Motivações	Autores	Resultados
Circunstanciais	Cressey <i>in</i> Jones (2011)	- Circunstâncias pessoais influenciam significativamente as decisões, se surgir a oportunidade e vontade para participar em práticas criativas, o conhecimento necessário e o autoconvencimento do comportamento ser moralmente aceitável.
	Carlsaw (1988)	- A manipulação é usada de forma a atingir pontos de referência cognitiva relacionados com limitações da memória humana.
	Crutchley, Jensen e Marshall (2007) <i>in</i> Jones (2011)	- Envolventes com rápido crescimento, níveis elevados de alisamento de resultados, baixos dividendos e o <i>committee</i> de auditoria composto por poucos elementos externos à empresa são mais propensos à fraude.
	Greenfield, Norman e Wier (2007) <i>in</i> Jones (2011)	- A posição ética influencia a manipulação contabilística. - Indivíduos com orientações éticas mais idealistas são menos propensos à manipulação contabilística. - Indivíduos com elevados níveis de empenho profissional são menos propensos à manipulação contabilística.
	P. A. Marques e Azevedo-Pereira (2009)	- A idade e o género explicam julgamentos em contabilidade.

No que se refere às fundamentações teóricas eventualmente justificativas do aparecimento da contabilidade criativa destacam-se a teoria da agência, a teoria das partes interessadas, o sistema capitalista e a teoria da relatividade económica. Outros estudos de manipulação contabilística se têm suportado em modelos desenvolvidos para detetar a

manipulação contabilística baseados em constrangimentos às práticas de manipulação, não fazendo, contudo, a aplicação destes modelos parte do âmbito desta tese.

2.4.1 TEORIA DA AGÊNCIA

A contabilidade criativa pode ser relacionada com a teoria da agência. Aplicada à contabilidade, esta teoria tem a ver principalmente com a separação entre os indivíduos que elaboram ou preparam a informação financeira e aqueles que são os donos, acionistas ou investidores, da organização ou empresa.

Neste contexto, a teoria da agência apresenta uma estrutura teórica cujo objetivo é analisar as diferentes relações contratuais entendidas como um contrato, através do qual uma parte, designada por principal, exige a outra parte, designada por agente, o desempenho de um serviço no interesse do primeiro. Nesta relação de agência existe a delegação de autoridade, do principal para o agente, no processo de tomada de decisão. Assim, o proprietário solicita ao gestor que atue por sua conta e no seu interesse, oferecendo-lhe, em troca dos serviços prestados, uma remuneração. No entanto, o gestor compromete-se a tomar decisões que favorecem o interesse do principal (Baiman, 1990; Jensen & Meckling, 1976; Ross, 1973; Zimmerman, 1977). Segundo Jensen e Meckling (1976) na gestão de uma empresa pode coexistir a negligência e profusão, resultando daí um conflito de interesses. Identificam o problema como consequência da desproporcionalidade do custo, quando comparado com os benefícios que os gestores retiram das decisões tomadas. Para atenuar este problema, e de acordo com a teoria da agência, muitos métodos contabilísticos para circunstâncias parecidas foram desenvolvidos das decisões de vários indivíduos tais como gestores, acionistas e obrigacionistas para minimizar os custos de medir e instruir o comportamento dos agentes, o custo de estabelecer políticas compensatórias, entre outras. Sugere-se que a remuneração dos gestores deve depender do desempenho da empresa, de modo a condicionar a ação dos gestores no alinhamento do interesse dos acionistas.

A remuneração baseada em ações assume, assim, cada vez maior importância como um benefício decorrente da necessidade de alinhar os interesses dos gestores com os dos acionistas. Argumentos a favor deste tipo de remuneração apontam para os

gestores tenderem a pensar como proprietários, quando se tornam proprietários, ajudando, igualmente, a empresa a reter, atrair ou motivar os seus empregados (Ittner, et al., 2003). Contrariamente, também lhe são apontadas desvantagens na medida em que poderão, mesmo assim, existir problemas de agência, inerentes ao alinhamento de interesses entre gestores e acionistas, quando os acionistas têm de suportar o custo de investimentos ou de ações que não têm o retorno desejado. Nesta perspetiva Muurling e Lehnert (2004) argumentam que não se pode, mesmo assim, esperar que os gestores tomem as decisões que tomariam os proprietários, logo são os objetivos que estão mal alinhados e Jesus (2007) refere que as *stock options* atribuídas aos empregados, podem criar problemas de agência em vez de os atenuar. Tal situação é possível de ocorrer nos casos em que os gestores possuem muitas ações, podendo, nestes casos, os gestores não estarem dispostos a aceitar a exposição ao risco da sua riqueza.

Em suma, aplicada à contabilidade criativa, a teoria da agência permite o estudo dos comportamentos do gestor quando este, perante a flexibilidade permitida na regulamentação contabilística, se adapta às necessidades do relato financeiro de forma oportunista.

2.4.2 TEORIA DAS PARTES INTERESSADAS

A teoria das partes interessadas pode ser relacionada com a contabilidade e com a contabilidade criativa. Segundo Mercier (2005) o termo *stakeholders* ou partes interessadas apareceu nos EUA no início dos anos 60 do século passado, e inclui os grupos que permitem que a empresa exista. Entenda-se o conjunto dos agentes, pessoas ou grupos, que podem afetar ou ser afetados pelo desenvolvimento ou realização dos objetivos da empresa ou para os quais estes são considerados desafios importantes.

Quanto à relação da contabilidade com a teoria das partes interessadas, tem-se, por um lado a contabilidade visando que o relato financeiro seja útil a um vasto conjunto de utilizadores para tomarem decisões económicas, e por outro lado, a teoria das partes interessadas, que, de acordo com Freeman e McVea (2001), implica que o gestor satisfaça não só as necessidades dos acionistas mas também as dos vários agentes que fazem parte da empresa, procurando atingir um equilíbrio equitativo entre eles. Assim, e de forma a

disponibilizar informação de elevada qualidade, uma organização deverá considerar regularmente as suas partes interessadas internas e externas e entender às suas necessidades informativas em termos atividades passadas, presentes e futuras e referentes aos resultados da organização (IFAC, 2013). Neste contexto, e tendo em conta que se questiona sobre quais as necessidades informativas que o relato financeiro deverá responder, e que a contabilidade criativa surge também devido à disparidade dessas necessidades, esta abordagem poderá ser uma resposta porque considera os interesses dos vários agentes como meio de realizar os objetivos da empresa. A empresa capitalista assume assim alargadas responsabilidades sociais que, de acordo com Mercier (2005), têm como objetivo melhorar o bem-estar da sociedade em geral para além de proteger os interesses da empresa e dos seus acionistas. Ainda de acordo com o mesmo autor, incluem que a empresa reconheça as necessidades e prioridades dos intervenientes da sociedade avalie as consequências da sua atividade sobre o plano social no que a rodeia, assumindo responsabilidade para com cada um dos seus parceiros. Deste modo, os acionistas perdem a sua posição favorecida, tendo em conta que os seus interesses só serão considerados na proporção da sua importância face aos outros parceiros da empresa, através de uma avaliação dos efeitos económicos, sociais e éticos na sociedade, tendo em conta as necessidades e aspirações dos agentes que a formam.

A teoria das partes interessadas tem originado uma grande quantidade de publicações que, embora não consistentes, procuram esclarecer quem e o que são as partes interessadas, identificar quais os benefícios e consequências da assunção de responsabilidades sociais perante as várias partes interessadas assim como responder a questões complexas e controversas.

Quanto à caracterização das partes interessadas, pode ser difícil às empresas determinar quem elas são. Estas podem ser identificadas do ponto de vista do relacionamento da empresa com o seu envolvimento com o ambiente social. Serão consideradas primárias, quando se encontram diretamente relacionadas com a empresa, ou secundárias, quando são abrangidas ou afetadas indiretamente pela empresa, designadamente acionistas, colaboradores, gestores, clientes, fornecedores, estado, concorrentes, comunidade local e sociedade em geral. De acordo com Carroll (1991) estas são partes interessadas porque têm poder suficiente para com as suas ações beneficiarem ou prejudicarem as empresas, assim como direitos e reivindicações legítimas que as

empresas deverão respeitar. A Figura 9 apresenta o modelo das partes interessadas em rede de uma empresa.

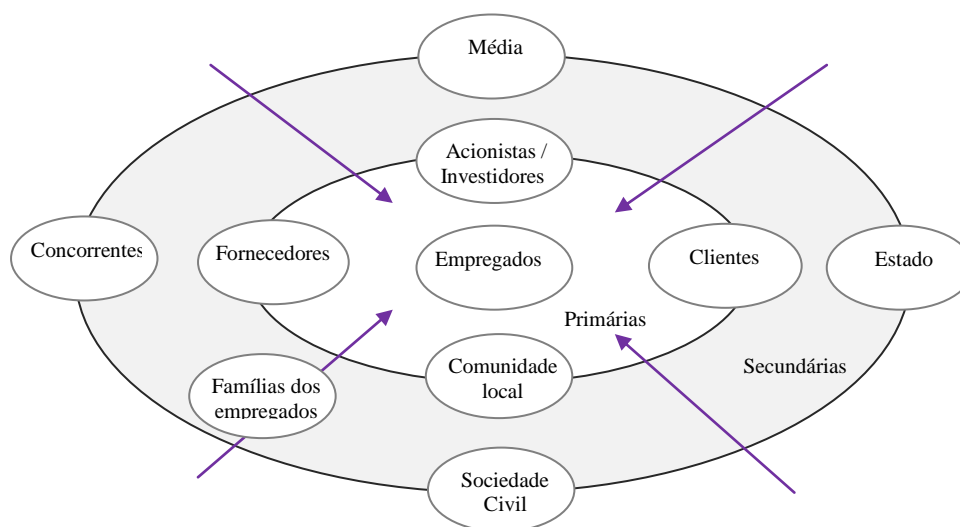


Figura 9: Modelo das partes interessadas em rede de uma empresa.

Fonte: Adaptado de Rego, Cunha, Costa, Gonçalves e Cabral-Cardoso (2007, p. 113).

De acordo com a perspectiva das partes interessadas, a empresa posiciona-se no centro de uma rede de interesses de indivíduos e grupos que a afetam ou que podem ser afetados pelas suas ações, tornando eticamente injustificável a exclusiva satisfação das necessidades dos acionistas (Donaldson & Preston, 1995). Quanto ao número de partes interessadas, de acordo com Felix (2011) este varia de mercado para mercado, de empresa para empresa e dentro da mesma empresa em diferentes situações ou projetos.

Contudo, de acordo com esta abordagem, não são atribuídas a todas as partes interessadas as mesmas funções e relevância. Esta teoria pretende que se desenvolvam e implementem métodos que vão ao encontro das necessidades e distintos interesses das diversas partes interessadas, de modo a garantir o sucesso a longo prazo da empresa (Freeman & McVea, 2001). Torna-se deste modo difícil para as empresas estabelecer qual o seu papel junto das diversas partes. Para que tal seja possível, a função do gestor assume destacada importância. De acordo com Rego et al. (2007) os gestores são uma das partes interessadas mais importantes e cuja função, especialmente exigente, requer uma gestão de modo equilibrado dos interesses das várias partes interessadas. Deste modo, e ainda de acordo com os autores, os gestores de uma empresa eticamente responsável não se deverão

limitar ao mero cumprimento dos normativos legais, mas sim comportar-se de acordo com as expectativas das várias partes interessadas.

Quanto aos motivos para a assunção de responsabilidades sociais perante as várias partes interessadas, apesar de não serem consensuais na literatura, destaca-se o facto de considerarem que há benefícios que revertem positivamente para a empresa, nem que seja de forma indireta, e consequentemente para os acionistas.

O Quadro 4 apresenta um resumo dos principais benefícios associados à aplicação da teoria das partes interessadas.

Quadro 4: Benefícios e resultados da aplicação da teoria das partes interessadas (1/2).

Partes interessadas	Benefícios	Resultados
Colaboradores	Disponibilização de benefícios (e.g. serviços médicos, sistemas preventivos de higiene e segurança).	<ul style="list-style-type: none"> - Melhor ambiente de trabalho. - Maior produtividade, lealdade e criatividade. - Menor absentismo. - Menor gasto com acidentes e doenças.
	Práticas de compensação vantajosa.	<ul style="list-style-type: none"> - Atrai e retém os melhores talentos. - Maior poder de compra.
Colaboradores	Política de formação e partilha alargada de informação.	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das competências técnicas e sociais. - Aumento do desempenho individual e organizacional. - Aumento da aprendizagem organizacional. - Melhor adaptação da empresa à envolvente.
	Políticas de envolvimento dos trabalhadores nas decisões.	<ul style="list-style-type: none"> - Melhora qualidade das decisões - Maior empenho na execução das decisões tomadas
	Políticas de conciliação de vida familiar e profissional (e.g. disponibilização de creches, centros de dia, licenças alargadas).	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta a motivação. - Diminui níveis de <i>stress</i>. - Melhora a saúde e a vida familiar. - Execução mais correta de funções.
	Cumprimento da regulamentação (e.g. higiene, segurança, trabalho infantil e assédio sexual).	<ul style="list-style-type: none"> - Previne ações judiciais. - Evita gastos judiciais.
	Políticas de despedimento justas.	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta a motivação. - Melhora a imagem da empresa. - Previne ações judiciais.

Quadro 4: Benefícios e resultados da aplicação da teoria das partes interessadas (2/2).

Partes interessadas	Benefícios	Resultados
Comunidade local	Ações de boa cidadania na comunidade.	- Gera comportamentos de cidadania na organização (e.g. espírito de equipa, ajuda interpessoal).
Clientes	Adoção de medidas filantrópicas (e.g. voluntariado empresarial).	- Melhora a imagem da empresa junto dos atuais e potenciais clientes.
	Ações éticas e socialmente responsáveis.	- Reforça relações de confiança e laços de cooperação - Evita processos judiciais.
	Publicidade verdadeira, clara e completa.	- Evita efeitos negativos em estratos da população mais vulneráveis. - Reduz personalidades consumistas.
	Satisfação de necessidades reais e não prejudiciais para a saúde física e espiritual.	- Evita induzir necessidades fictícias. - Reduz risco de instrumentalização dos sentimentos, desejos ou crenças.
Fornecedores /instituições financeiras	Ações éticas e socialmente responsáveis (e.g. realizar contratos justos e equitativos).	- Melhora clima de confiança entre as partes. - Estabelece relações proveitosas de cooperação. - Cumprimento dos termos acordados de boa-fé.
	Adoção de políticas de caráter social e ambiental.	- Reduz riscos de concessão de empréstimos.
Investidores / acionistas	Adoção de políticas de caráter social e ambiental	- Reduz riscos de investimento.
	Inscrição num índice bolsista de valores éticos (e.g. DJSI)	- Reforça a cotação no mercado.
	Políticas para aumentar o lucro económico de forma sustentável	- Aumenta o profissionalismo dos colaboradores. - Aumento da transparência nas relações entre dirigentes e acionistas.
Sociedade em geral	Adoção de padrões ecológicos e ações ambientalmente responsáveis (e.g. escolha de fornecedores que cumprem obrigações ambientais, produção com baixo nível de poluição)	- Reduz dissipação e gastos de utilização dos recursos naturais. - Reduz consequências negativas sobre o ambiente. - Cumprimento do dever moral de solidariedade com as gerações vindouras. - Cumprimento das normas legais.
	Ações éticas e socialmente responsáveis	- Atrai e retém colaboradores talentosos. - Menores conflitos com ONG, entidades públicas, órgãos governamentais e comunidades locais.

Fonte: Adaptado de Regojo (2005), Rego et al. (2007).

Em suma, a contabilidade criativa poderá estar relacionada com a teoria das partes interessadas principalmente por dois motivos. Por um lado, pelo facto das empresas terem

um vasto grupo de partes interessadas cujas necessidades, muitas vezes distintas, deverão satisfazer e que consequentemente influenciam as suas atividades e desenvolvimento. Por outro lado, pelo facto de, através do relato financeiro, estas terem que responder às várias, e por vezes dispare, necessidades informativas dos utilizadores, eles próprios partes interessadas, tendo por vezes que adaptar o seu relato financeiro ajustando perspetivas e optando, por vezes, por práticas de contabilidade criativa.

2.5 CONCLUSÃO

Verifica-se que na literatura não há uma definição consensual exata de contabilidade criativa. Está-lhe sempre associada, por um lado, uma espécie de embelezamento da realidade patrimonial de uma empresa na sequência de manipulação intencional de dados contabilísticos com o objetivo da informação financeira apresentada transmitir a imagem pretendida. Tendo a contabilidade criativa, ela própria, contribuído para o próprio desenvolvimento da contabilidade financeira, mas também aumenta, muitas vezes o risco de fraude paralelamente com a criatividade para o desenvolvimento de práticas contabilísticas aceitáveis. Neste contexto é frequentemente associada à manipulação contabilística ao nível dos termos gestão dos resultados em geral, gestão ou manipulação dos resultados, alisamento dos resultados, *big bath accounting*, contabilidade agressiva, contabilidade conservadora, *impression management* e fraude, em particular.

A definição de contabilidade criativa escolhida e adotada no âmbito desta investigação considera que as empresas utilizam práticas criativas de contabilidade quando se aproveitam da flexibilidade dos normativos contabilísticos, para apresentar a informação financeira de acordo com os interesses dos preparadores das demonstrações financeiras ou da empresa, em detrimento dos interesses dos restantes utilizadores, sem contudo cometer ilegalidades.

Quanto à ocorrência de práticas de contabilidade criativa, verifica-se o envolvimento de várias partes, como sendo gestores, contabilistas, analistas financeiros, auditores, bancos de investimento, reguladores e outros utilizadores, cada uma deles com um papel chave neste fenómeno. Tendo em conta que o atual objetivo das demonstrações financeiras consiste em proporcionar informação acerca da posição financeira, do

desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade, que seja útil a uma grande quantidade de utilizadores para tomarem decisões económicas e que a informação necessária a prestar aos investidores é considerada de importância fundamental, é discutível esta presunção. Por um lado a contabilidade tem que responder às necessidades das diversas partes interessadas, por outro estas necessidades condicionam fortemente a utilização das práticas contabilísticas. Abrem-se portas ao comportamento oportunista do gestor não atribuindo, adicionalmente, a todas as partes interessadas as mesmas funções e relevância.

Conclui-se, conseqüentemente e em resposta à Ht1, que a contabilidade criativa se relaciona com a ética na medida em que se encontra num caminho entre a ilegalidade ou a fraude e as práticas empresariais verdadeiramente corretas e éticas, baseadas em comportamentos éticos, sendo todavia difícil estabelecer as respetivas fronteiras.

CAPÍTULO 3:

FUNDAMENTOS DO RELATO FINANCEIRO

3.1 INTRODUÇÃO

A globalização e a nova economia exigem cada vez mais modelos contabilísticos capazes de prever o futuro e de responder da melhor forma às incertezas dos mercados financeiros internacionais e aos riscos que lhes são inerentes. O relato financeiro tem vindo a transformar-se num modelo dinâmico a alcançar originando, contudo, diversas interpretações em função dos diferentes requisitos e características dos sistemas contabilísticos que o influenciam. Deste modo, a harmonização contabilística global exige, cada vez mais, que se eliminem as diferenças entre os sistemas contabilísticos e que a contabilidade financeira se desenvolva num paradigma com o sentido da uniformidade global. As IFRS, tendo em conta os vários países que as estão a adotar e aplicar, constituem um corpo normativo a caminho de se tornar mundialmente aceite como sistema contabilístico, não impedindo, no entanto, que várias críticas associadas à diversidade contabilística lhe sejam apontadas; diversidades por vezes difíceis, por si só, de eliminar.

Neste contexto, questiona-se a qualidade do relato financeiro em termos de utilidade e relevância para as várias partes interessadas, e qual a evolução que levará ao surgimento de novas abordagens. Tendo em conta que a qualidade da informação contabilística diverge entre países, mesmo que estes apliquem o mesmo corpo normativo, ciclicamente questiona-se sobre qual o modelo de relato financeiro mais adequado e quais os determinantes que garantam que entre países as empresas que apliquem as mesmas normas divulguem informação financeira de elevada qualidade e globalmente comparável.

Ao longo do tempo têm surgido diferentes perspetivas relativamente ao custo e valor a atribuir aos ativos e aos passivos, e consequentemente, ao capital próprio. Por outro lado existe alguma controvérsia acerca das definições de capital e de resultado, levando a contabilidade a depender das distinções entre capital e lucro e observando-se vários

conjuntos de conceitos que levam a diferentes métodos de mensuração. Para além da ocorrência de conflitos entre as características qualitativas e os constrangimentos à informação financeira, estes baseiam-se no conhecimento e na articulação de conceitos em considerações multidimensionais alternativas de valorização que conduzem a juízos de valor por parte das entidades, colocados pela análise custo-benefício, sobre que soluções conduzem a demonstrações financeiras fidedignas e verdadeiras.

No atual contexto económico encontra-se, mais uma vez, reacesa a discussão sobre se a contabilidade deve ter por base custos históricos ou valores correntes. Questiona-se o pressuposto da estabilidade dos preços e qual o tratamento contabilístico adequado em termos de variação de preços específicos e de preços de inflação. Em termos práticos existem vários modelos de mensuração alternativos, cada um deles com vantagens e desvantagens associadas, não existindo um resultado único e indiscutível, mas antes, tantos resultados quantos os modelos de mensuração possíveis e utilizados. Estes resultados díspares constituem, por sua vez, contabilisticamente, formas básicas do regime do acréscimo e da inclusão no tratamento contabilístico dos efeitos da inflação e da variação de preços específicos, subjacentes aos métodos de mensuração a custos correntes e a custos históricos.

Presentemente, apesar da atual Estrutura Conceptual do IASB referir apenas que são utilizadas diferentes bases de mensuração em graus diferentes e em variadas combinações e de indicar que a base de mensuração pelo custo histórico é a mais geralmente adotada pelas empresas, as normas de contabilidade são maioritariamente desenvolvidas com orientação para a demonstração da posição financeira ou balanço e combinam simultaneamente mensurações ao custo (histórico) e pelo justo valor, assentando as IFRS, por isso, num modelo de mensuração misto. Por outro lado, existem significativas alterações que se vislumbram para a contabilidade e que passam pela adoção de modelos alternativos de mensuração, vocacionados para o justo valor, ou, mais apropriadamente, para valores correntes. Em termos básicos, com o modelo de mensuração das IFRS, a contabilidade convencional, está a caminhar de um modelo do custo histórico em moeda nominal, para um modelo do custo corrente em moeda nominal, concedendo-se cada vez mais importância à utilidade e relevância do relato da posição financeira.

Por outro lado, sendo o modelo do justo valor uma realidade cada vez mais presente questiona-se sobre quais os riscos de práticas de contabilidade criativa e riscos de fraude

associados à definição do justo valor e aos métodos de mensuração pelo justo valor, sobretudo num período que se pode caracterizar pelo denominado relativismo ético e moral que perpassa pelas (ou é atribuído às) sociedades pós-modernas, pelo utilitarismo na sociedade em geral e na contabilidade em particular e pelas tendências subjacentes ao processo de harmonização contabilística internacional presentemente em curso.

Neste capítulo apresentam-se os fundamentos do relato financeiro em termos de diversidade contabilística e da utilidade da informação financeira. Descrevem-se e analisam-se vários conceitos contabilísticos interrelacionados e, ainda, modelos contabilísticos de mensuração. Também se apresentam as práticas de contabilidade criativa associadas aos ativos, aos passivos e aos resultados. Testa-se a hipótese teórica dois (HT2).

HT2: Os modelos contabilísticos têm diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa.

3.2 DIVERSIDADE CONTABILÍSTICA

O relato financeiro é, em geral, visto como um meio de comunicação através do qual a informação contabilística e financeira é transmitida aos utilizadores da envolvente a que as empresas pertencem. Todavia, não há um modelo de relato financeiro estático e único. Porque existem diferentes jurisdições é comum diferentes empresas serem regulamentadas em função de requisitos dinâmicos, que levam os organismos regulamentadores a escolherem diferentes alternativas de reconhecimento, mensuração e divulgação dos ativos, dos passivos, do capital próprio, dos rendimentos e dos gastos, em função das várias envolventes culturais, económicas, legais e políticas, levando a emergir diferentes características nos sistemas contabilísticos. O relato financeiro transformou-se assim num modelo dinâmico a alcançar e que origina diferentes interpretações no tempo, em empresas e localizações distintas. Quanto às diferentes características nos sistemas contabilísticos, apesar de relacionadas, oscilam entre a orientação do relato financeiro, o foco na imagem verdadeira e apropriada ou concordância com os requisitos legais e fiscais, a aderência ao conservantismo ou *accruals*, maior ou menor uniformidade, elaborar ou não contas consolidadas e a existência ou não de impostos diferidos.

O Quadro 5 apresenta um resumo das principais diferenças nas características do relato financeiro.

Quadro 5: Principais diferenças nas características do relato financeiro.

Características	Diferenças	Descrição
Orientação do relato financeiro	Acionista	<ul style="list-style-type: none"> - As empresas dependem principalmente do mercado de capitais. - Os acionistas e investidores não têm acesso a informação interna. - Elevada pressão para a divulgação de informação. - As demonstrações financeiras comunicam o desempenho, posição financeira e <i>cash flow</i> da empresa aos acionistas atuais e potenciais.
	Partes interessadas	<ul style="list-style-type: none"> - As empresas são financiadas pelos passivos. - As demonstrações financeiras satisfazem as necessidades informativas das diferentes partes interessadas em geral e em particular as dos credores e do estado.
Imagem verdadeira e apropriada ou forma legal	Imagem verdadeira e apropriada	<ul style="list-style-type: none"> - As demonstrações financeiras comunicam a imagem verdadeira e apropriada da situação financeira da empresa. - Prevalece a substância sobre a forma legal.
	Forma legal	<ul style="list-style-type: none"> - O relato financeiro tem o seu foco na concordância com os requisitos legais e fiscais. - Países <i>code law</i> (baseados no direito romano). - Prevalece a forma legal sobre a substância.
Conservantismo ou <i>accruals</i>	Conservantismo	<ul style="list-style-type: none"> - O relato financeiro está mais orientado para as necessidades dos credores e para os aspetos fiscais. - Inclui regras mais conservadoras ou prudentes quanto ao reconhecimento de ganhos não realizados. - Baseia-se nos princípios da realização e do balanceamento.
	<i>Accruals</i>	<ul style="list-style-type: none"> - O relato financeiro está mais orientado para as necessidades dos acionistas atuais e potenciais. - As demonstrações financeiras pretendem comunicar informação útil sobre o desempenho futuro.
Uniformidade dos formatos contabilísticos	Maior uniformidade	<ul style="list-style-type: none"> - Organismos regulamentadores têm o seu foco na concordância com os requisitos legais e fiscais. - Países <i>code law</i> (baseados no direito romano). - Modelos mais detalhados das demonstrações financeiras.
	Menor uniformidade	<ul style="list-style-type: none"> - Organismos regulamentadores têm o seu foco na normalização contabilística internacional. - Modelos menos detalhados das demonstrações financeiras.
Contas consolidadas	Contas consolidadas surgem mais cedo	<ul style="list-style-type: none"> - Relato financeiro fortemente orientado para as necessidades os acionistas atuais e potenciais.
	Contas consolidadas introduzidas por lei	<ul style="list-style-type: none"> - Relato financeiro fortemente orientado para as necessidades das partes interessadas, em particular dos credores e para os aspetos fiscais.
Impostos diferidos	Prática regular	<ul style="list-style-type: none"> - Sistemas contabilísticos não relacionados com o resultado fiscal.
	Prática recente	<ul style="list-style-type: none"> - Resultado contabilístico fortemente relacionado com o resultado fiscal.

Neste contexto, e no âmbito da harmonização global das práticas contabilísticas, vários países, alguns deles menos desenvolvidos, estão a adotar as IFRS. Apesar desta adoção ser vista como um dos grandes eventos da história do relato financeiro, que fará com que este corpo normativo se torne mundialmente aceite como sistema contabilístico, várias críticas lhe têm sido apontadas relacionadas com a diversidade contabilística. Consequentemente, questiona-se sobre qual o papel das diferenças das várias economias locais no relato financeiro. Os autores Rodrigues e Pereira (2004) identificam o sistema legal, a origem do financiamento empresarial, a organização e propriedade empresarial, a relação entre a contabilidade e a fiscalidade, os vínculos político e económicos com outros países e a cultura como barreiras à análise internacional das demonstrações financeiras, levando a que os nelas interessados tomem decisões menos fundamentadas sobre os seus investimentos. De forma semelhante, Alexander, Britton e Jorissen (2007) consideram que as possíveis causas explicativas das diferenças observadas nas práticas contabilísticas assentam nos diferentes sistemas legais, culturais e fiscais, que moldam os sistemas contabilísticos existentes nos vários países, os seus procedimentos contabilísticos de reconhecimentos e de mensuração e as suas práticas no relato financeiro.

Por outro lado, sendo o corpo normativo das IFRS considerado por diversos autores como próximo do sistema Anglo-Saxónico (Harris & Muller, 1999; Whittington, 2005) é expetável que a sua adoção tenha efeitos mais significativo nas demonstrações financeiras das empresas pertencentes aos países onde a informação financeira relatada se encontra mais orientada para os credores (orientação para as partes interessadas), característica do sistema legal romano (*Codified Roman Law*), cujas normas são conduzidas pela conformidade fiscal, onde se enquadra, até recentemente, a Europa Continental, em comparação com as demonstrações financeiras das empresas pertencentes aos países considerados como orientados para os acionistas, característica do sistema de lei comum (*Common Law*), cujas normas são conduzidas pelo mercado, onde se enquadra o modelo Anglo-Saxónico.

Tendo em conta que a forma como a informação financeira é divulgada aos utilizadores externos está fortemente relacionada com a eficiência dos mercados e que poderá permitir às empresas locais acederem aos mercados de capitais internacionais, eliminar a diversidade contabilística tornou-se uma necessidade, quer ao nível da Europa, quer ao nível mundial. Deste modo, conclui-se que a harmonização contabilística exige que

a contabilidade financeira se desenvolva num paradigma com o sentido da uniformidade global, que permita eliminar as diferenças entre os sistemas contabilísticos, tendo em vista a comparabilidade global, só possível com o esforço de todos os países que nele participam.

3.3 A UTILIDADE DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA

O atual modelo dinâmico de relato financeiro tem certamente limitações. Porém é possível observar-se a partir da literatura que possui pontos fortes, especialmente no que concerne aos conceitos da relevância e da fiabilidade, necessários e subjacentes à utilidade da informação financeira relatada para os diferentes interessados na mesma. A informação útil quando influencia decisões, mas somente é útil quando é relevante e fiável.

Quanto às limitações do relato financeiro, pode questionar-se se as partes interessadas utilizam a informação financeira quando o objetivo é o entendimento de uma organização. Em resposta a esta questão, verifica-se que é consensual que os utilizadores que queiram entender uma organização devam consultar outras fontes relevantes de informação, sendo a informação financeira relatada considerada uma fonte de entre muitas necessárias aos utilizadores. Contudo, esta análise não permite assumir que a informação financeira não tenha qualidade, ou que o relato financeiro seja falso, nem que o relato financeiro não deva incluir explanações por parte da gestão da entidade, mas sim que o relato financeiro não disponibiliza toda a informação que as partes interessadas necessitam para tomar as suas decisões. Suportando esta conclusão, salienta-se que o IASB e o FASB consideram que as próprias demonstrações financeiras não providenciam toda a informação necessária para que os utilizadores tomem as decisões económicas¹² e que os utilizadores devem estar conscientes destas limitações. Sugerem a consulta de outras fontes de informação relevantes acerca dos efeitos das transações que causam alterações nos ativos e nos passivos, no *Exposure Draft* (ED) de 2008 e no *Conceptual Framework for Financial Reporting* 2010 (CFFR, 2010) e também no ED relacionado com a Fase D do projeto *Reporting Entity* concordam que outros tipos de demonstrações financeiras podem fornecer informação útil.

¹² De acordo com a EC do IASB, *The Report of the Financial Crisis Advisory Group* 2009 e *Developments in New Reporting Models* 2009 of the Financial Reporting faculty of ICAEW.

Não é possível encontrar na literatura uma definição consensual de qualidade da informação financeira. O IASB também não apresenta essa definição, apesar de um dos seus objetivos¹³ consistir em desenvolver normas globais de contabilidade de elevada qualidade, que proporcionem informação contabilística comparável, transparente e de elevada qualidade, de forma a auxiliar os utilizadores a tomarem decisões económicas. Em conformidade com o objetivo do IASB, é comum na literatura associar-se a qualidade da informação financeira à sua utilidade para a tomada de decisão. O IASB e o FASB¹⁴, presentemente, consideram que as características qualitativas de uma informação financeira útil se devem decompor em dois conjuntos, designadamente as características fundamentais e características de reforço. São características fundamentais a relevância, a materialidade e a representação fidedigna. São características de reforço a comparabilidade, a tempestividade, a consistência, a verificabilidade e a compreensibilidade. O Quadro 6 apresenta a definição dessas características.

Destaca-se que as características da fiabilidade, da prudência e da plenitude, que fazem parte da atual EC do IASB, foram preteridas. Quanto à característica da fiabilidade pode considerar-se como estando implícita na representação fidedigna. Relativamente à queda da característica da prudência, pode querer indicar a tendência para o modelo de reconhecimento e mensuração pelo justo valor.

Quanto à informação financeira relatada com utilidade, questiona-se sobre qual a real necessidade das economias locais face a um conjunto tão técnico de normas internacionais de contabilidade, assim como qual a influência da envolvente nacional e empresarial no comportamento do relato das empresas.

No que respeita à real necessidade das economias locais face às IFRS, nas últimas décadas numerosos trabalhos de investigação empírica relacionam o valor das empresas no mercado de capitais com determinados valores contabilísticos. Os primeiros estudos nesta área de investigação – investigação positiva em Contabilidade - foram realizados por Ball e Brown (1968) e Beaver (1968), onde se conclui que a apresentação de resultados possui valor informativo para o mercado. Desde então, um novo ramo de investigação tem-se desenvolvido, intitulado de valor relevante, que tem por objetivo aceder à suposta utilidade dos valores contabilísticos, em particular, ou da própria informação contabilística, em

¹³ De acordo com a Constituição aprovada em Maio de 2000 revista em 2005.

¹⁴ Capítulo 3 do documento intitulado *Qualitative Characteristics of Useful Financial Information* do *Conceptual Framework for Financial Reporting 2010* (CFFR, 2010).

geral. Por outro lado, clarifica sobre as consequências que a emissão ou alteração dos normativos contabilísticos têm na valorização das empresas nos mercados de capitais. Apesar do valor relevante ser uma importante avaliação e permitir averiguar sobre a qualidade da informação contabilística na perspetiva do mercado de capitais em conformidade com o objetivo do IASB, pode questionar-se se este é importante só para os investidores ou se o é, de forma isolada, também para os restantes grupos de partes interessadas.

Quadro 6: Características qualitativas de uma informação financeira útil.

Características qualitativas		Definição
Fundamentais	Relevância	- Capacidade preditiva e/ou confirmatória que influencia as decisões dos provedores de capital. - Acessível aos utilizadores, mesmo que não necessitem.
	Materialidade	- Capacidade de influenciar as decisões dos provedores de capital ou outros utilizadores, - Omissão ou má representação capaz de influenciar as decisões dos utilizadores sobre a informação financeira relatada.
	Representação fidedigna	- Representação da realidade económica, em termos de posição financeira e dos resultados das operações, com verdade ou credibilidade
Reforço	Comparabilidade	- Capacidade de identificar similitudes e diferenças em dois conjuntos de fenómenos económicos, em termos temporais e horizontais.
	Tempestividade	- Capacidade de proporcionar informação quando ainda é considerada de grande utilidade para a tomada de decisões.
	Consistência	- Utilização das mesmas políticas, métodos e procedimentos de um período para os seguintes.
	Verificabilidade	- Implica que dois observadores independentes e conhecedores concordem que a informação relata com credibilidade e confiança a realidade económica, sem erros materialmente relevantes.
	Compreensibilidade	- Capacidade de esclarecer quanto à posição financeira e ao desempenho os utilizadores que possuem conhecimentos razoáveis do negócio e do relato financeiro e que se esforçam por compreender a informação.

Admitindo a hipótese de existência de mercados eficientes, que assenta na capacidade de incorporação no preço de mercado das ações, de todas as informações disponíveis que os investidores utilizaram, e com o desenvolvimento do modelo de Ohlson (1995) e Feltham e Ohlson (1995), surgiram novos estudos sobre o valor relevante que tentam entender em que medida determinados valores contabilísticos têm impacto sobre os

valores do mercado de capitais. Apesar da extensa literatura existente, os resultados encontrados são por vezes contraditórios. Alguns autores demonstram que a relevância dos valores contabilísticos tem vindo a perder-se (Harris & Muller, 1999; Lev & Zarowin, 1999) havendo no entanto estudos com resultados opostos (Collins, & Weiss, 1997; Francis & Schipper, 1999). Harris e Muller (1999), que apesar de concluírem que as normas IASB apresentam valor relevante, evidenciam que este valor se alterou ao longo dos tempos e que as diferenças podem ser explicadas pelas práticas de relato e pela eficiência dos mercados. De acordo com Barth, Beaver e Landsman (2001) uma contabilidade de melhor qualidade reflete melhor o valor económico da empresa através de maiores níveis de associação entre variáveis contabilísticas e o preço de mercado das ações, sendo deste modo menos sujeita à manipulação oportunista por parte dos gestores e a erros na estimação do acréscimo.

Quanto ao papel da envolvente nacional no comportamento de relato das empresas, mesmo que todas as empresas aderissem às IFRS as diferenças nacionais teriam ainda o seu efeito. Pode verificar-se, na literatura atual, estudos que evidenciam esta influência e que encontram diferenças apreciáveis entre diversos países, na relação entre o retorno de capitais e as alterações nos ganhos (García-Ayusu, Mayoral, & González, 1998). Ali e Hwang (2000) verificam que nos países onde o relato financeiro se encontra mais orientado para o crédito bancário o valor dos capitais próprios e resultados apresentam menor valor relevante e que nos países em que não existe envolvimento do setor privado no processo de regulamentação contabilística a relevância do valor do resultado líquido é menor. Ball, Kothari e Robin (2000) investigam as características conservantismo e relevância e comprovam que o resultado contabilístico em países *Common law* é significativamente mais relevante do que em países *Codified Roman Law*, devido a incorporarem mais rapidamente perdas económicas. De forma semelhante, Guenther e Young (2000) mostram que os resultados contabilísticos em países *Common law* refletem melhor a atividade económica. Arce e Mora (2002) investigaram o valor relevante dos capitais próprios e dos resultados calculados com base nos diferentes corpos normativos europeus, concluindo que os resultados apresentam maior valor relevante face ao capital próprio nos países orientados para o mercado verificando-se o contrário nos países orientados para os credores. Estes investigadores também concluem que os valores contabilísticos apresentam poder explicativo incremental em relação ao valor de mercado da empresa nos vários países, com exceção da Alemanha e da Espanha. Leuz, Nanda e

Wysocki (2003) evidenciam que a qualidade do relato financeiro aumenta em países em que a proteção ao investidor é mais acentuada, sendo, nestes casos, acompanhada de uma diminuição da gestão dos resultados. Consequentemente, a qualidade do relato financeiro poderá ainda ser comprometida, mesmo que se esteja perante as melhores normas contabilísticas, por questões específicas de cada país. Neste contexto, Hope (2003a; 2003b) evidencia que existem diferenças significativas nos níveis de *enforcement* entre países, não garantindo a correta aplicação do normativo se não existir o adequado *enforcement*.

Quanto à adoção das normas do IASB e a qualidade da informação contabilística, alguns estudos (Barth, Landsman, & Lang, 2007; Daske, 2006) demonstram que as empresas que as adotaram divulgam informação contabilística de maior qualidade quando comparadas com empresas que adotam os PCGA locais. Em geral, os estudos suportam que as IFRS requerem maiores níveis de divulgação face aos PCGA locais dos países da Europa Continental (Botosan & Plumlee, 2002; Daske, 2006; Leuz & Verrecchia, 2000; Walton, 2004).

Por outro lado, outros autores sustentam que as IFRS também que trouxeram diferentes regras de reconhecimento e mensuração que afetam os valores contabilísticos (Schipper, 2005; Walton, 2004). Christensen, Lee e Walker (2007) e Horton e Serafeim (2008) mostram que a transição trouxe informação até então desconhecida para pelo menos algumas empresas. Aubert e Dumontier (2007), Gueifão (2007) e Jesus (2007) suportam também esta reflexão, comprovando que os investidores não foram eficientes em prever todas as alterações. Um estudo mais recente, de Pinheiro e Lopes (2012) investiga o caso português e, apesar dos resultados não mostrarem que a informação contabilística é relevante e que a existência de reservas na Certificação Legal de Contas ajustam de forma negativa a avaliação que os investidores fazem do valor das empresas, não apresenta evidência de que as normas do IASB tenham conduzido a uma melhoria da qualidade e utilidade da informação contabilística divulgada. Estes resultados permitem concluir que não basta a mera alteração do normativo para que haja uma maior relevância da informação contabilística divulgada.

Em suma, apesar da maioria dos estudos evidenciarem que as empresas que adotam as IFRS possuem informação contabilística de maior qualidade, se de facto estas regras possuem informação de qualidade elevada é um assunto ainda alvo de grande discussão na UE. A investigação sobre as consequências da adoção das IFRS está ainda em curso sendo

as conclusões ainda limitadas e de algum modo inconsistentes. Por outro lado, não é pelos países adotarem normas de elevada qualidade por si só uma garantia das empresas divulgarem informação financeira de elevada qualidade, podendo esta divergir entre países que aplicam as mesmas normas contabilísticas por influência da envolvente nacional e empresarial.

Conclui-se, assim, que a qualidade da informação contabilística diverge entre países, mesmo que estes apliquem o mesmo conjunto de normas contabilísticas, o que não quer dizer que o atual modelo de relato financeiro deva ser dispensado por falta de utilidade, nem que não possa ser melhorado ou originar uma nova abordagem.

3.4 MENSURAÇÃO DE ATIVOS E DE PASSIVOS

Os ativos, os passivos e o capital próprio de uma entidade são elementos económicos, expressos em termos monetários, através da mensuração dos seus valores, para produzirem informação financeira útil para os vários utilizadores. O capital próprio engloba elementos abstratos (capital, reservas e resultados) porque se traduz na diferença entre os ativos e os passivos (Ferreira, 1984). Tendo em conta que existem muitos e diferentes valores monetários e necessidades informativas a satisfazer, questiona-se sobre quais serão os valores monetários a atribuir para que a informação financeira seja relevante e útil aos seus vários utilizadores.

Ao longo do tempo têm surgido diferentes perspetivas relativamente ao custo e valor a atribuir aos ativos e aos passivos, e consequentemente, ao capital próprio. A questão que se coloca não é tanto saber qual é o melhor conceito de valorização mas sim saber qual o conceito de valorização que melhor responde às questões e ajuda na tomada de decisão. Para além da ocorrência de conflitos entre as características qualitativas e constrangimentos à informação financeira, estas baseiam-se no conhecimento e na articulação de conceitos e modelos contabilísticos de mensuração que conduzem a juízos de valor por parte das entidades, colocados pela análise custo-benefício, sobre que soluções conduzem a demonstrações financeiras fidedignas e verdadeiras.

3.4.1 CONCEITOS CONTABILÍSTICOS

A mensuração de ativos e de passivos de uma entidade, e consequentemente do capital próprio, pressupõe a definição de várias dimensões e o conhecimento de vários conceitos contabilísticos interrelacionados.

Os autores Edwards e Bell *in* Alexander, Britton e Jorissen (2007) sugerem três dimensões - forma, data de valorização e tipo de mercado - como possíveis alternativas para descrever conceitos de valorização. A dimensão forma permite descrever um ativo de acordo com a sua forma inicial, tendo em conta os *inputs* que o compõem efetivamente, a sua forma presente e a sua forma última, tendo em conta *outputs* esperados e *inputs* deduzidos. A dimensão data de valorização, quando aplicada às três formas origina três possibilidades – passado, corrente e futuro. Surgem os custos passados, correntes e futuros nos *inputs* que compõem o ativo e nas formas presente e última, respetivamente. Tendo em conta a forma específica de um ativo num determinado momento, o seu valor pode ainda ser obtido tendo como referência o mercado. Distinguem-se os valores de entrada, obtidos do mercado onde o ativo pode ser comprado pela empresa, e os valores de saída, obtidos do mercado onde este pode ser vendido.

O Quadro 7 apresenta as alternativas possíveis associadas aos conceitos de valorização, tendo em conta as considerações multidimensionais referidas.

Quadro 7: Dimensões e alternativas associadas aos conceitos de valorização (1/2).

Forma	Custos passados		Custos correntes		Custos futuros	
	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída
Forma inicial	Custo original dos <i>inputs</i> (custos históricos)	Preço passado de venda dos <i>inputs</i> (redundante)	Custo atual dos <i>inputs</i> (custos correntes)	Preço de venda potencial dos <i>inputs</i> na forma original (irrelevante)	Custo futuro esperado dos <i>inputs</i> na forma original (custos de reposição possíveis)	Preço futuro de venda esperado dos <i>inputs</i> na forma original (irrelevante)

Quadro 7: Dimensões e alternativas associadas aos conceitos de valorização (2/2).

Forma	Custos passados		Custos correntes		Custos futuros	
	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída
Forma presente	Custo passado de compra na forma presente (redundante)	Custo passado de venda na forma presente (redundante)	Custo de compra na forma presente (custos presentes)	Preço de venda na forma presente (custos de oportunidade)	Custo futuro de compra esperado na forma presente (custos de reposição possíveis)	Preço futuro de venda esperado na forma presente (valores de venda possíveis)
Forma última	Custo passado de compra nas condições finais (irrelevante)	Custo passado de venda nas condições finais (irrelevante)	Custo corrente de compra nas condições finais (irrelevante)	Preço de venda nas condições finais (valores correntes)	Custo futuro de compra esperado nas condições finais (irrelevante)	Preço futuro de venda esperado nas condições finais (valores esperados)

Fonte: Adaptado de Alexander et al. (2007, p. 70).

De acordo com Alexander et al. (2007) das várias dimensões e alternativas associadas aos conceitos de valorização definidas três possibilidades associadas aos valores de saída e três possibilidades associadas aos valores de entrega constituem alternativas relevantes. O Quadro 8 apresenta a definição dos conceitos de valorização capazes de providenciar informação útil à tomada de decisão.

Quadro 8: Conceitos de valorização relevantes.

Conceitos	Definição
Valor esperado	Valor esperado a receber no futuro pelos outputs vendidos de acordo com o plano de ação planejado pela empresa.
Valor corrente	Valor realizado durante o período corrente com as vendas ou prestações de serviços.
Custo de oportunidade	Valor que poderia ser correntemente realizado se os ativos fossem vendidos no exterior da empresa, pelos melhores preços imediatamente obtidos.
Custo presente	Custo corrente de aquisição do bem.
Custo corrente	Custo corrente de aquisição dos <i>inputs</i> utilizados na produção do ativo.
Custo histórico	O custo dos <i>inputs</i> utilizados na produção do ativo, no momento da aquisição.

Fonte: Adaptado de Alexander, Britton e Jorissen (2007, p. 72).

O Quadro 9 associa as alternativas de valorização relevantes de Edward e Bell com as dimensões forma, data de valorização e tipo de mercado.

Quadro 9: Possibilidades de valorização relevantes.

Forma	Custos passados		Custos correntes		Custos futuros	
	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída	Valores de entrada	Valores de saída
Forma inicial	Custo histórico	---	Custo corrente	---	---	---
Forma presente	---	---	Custo presente	Custo de oportunidade	---	---
Forma última	---	---	---	Valor corrente	---	Valor esperado

Quanto aos conceitos contabilísticos interrelacionados, Nogueira (2011a) assinala a importância de compreender os conceitos de valor subjetivo, de verdadeiro valor económico, de custo e de valor e dos seus indicadores de forma a poder expressar monetariamente os ativos, os passivos, e, consequentemente, o capital próprio, conforme definido no Quadro 10.

Quadro 10: Conceitos contabilísticos interrelacionados.

Conceitos	Definição
Valor subjetivo	Valor atribuído pela gestão da entidade a uma combinação particular de ativos e de passivos considerados indispensáveis para prosseguimento de determinado plano operacional.
Verdadeiro valor económico	Valor que se relaciona com a utilidade e preferências, calculado através de pressupostos sobre tempo, cash-flows futuros e taxas de desconto/juro (e.g. valor presente, preço de mercado).
Custo	Resulta de uma transação passada e de um valor desembolsado, representando os sacrifícios realizados, geralmente no passado ou ainda por realizar (e.g. custo de oportunidade, custo de reposição, custo histórico, preço de mercado, custo corrente, valor de privação).
Valor	Resulta do usufruto ou fruição e representa os benefícios a obter, geralmente no futuro (e.g. valor de mercado, justo valor de mercado, justo valor).

Na literatura não é possível encontrar uma definição consensual quanto ao conceito de resultado, sendo possível encontrar associações com três perspectivas. Considera-se o resultado como uma medida do consumo e nas perspectivas económica e contabilística.

De acordo com Fisher (1930) *in* Alexander, Britton e Jorissen (2007) o resultado constitui uma medida real do consumo e distingue-se três aspetos sucessivos. O autor relaciona o resultado com o psíquico, sendo que este consiste nas sensações agradáveis experienciadas pela mente a partir de eventos externos. Identifica ainda o resultado real como sendo os eventos físicos finais exteriores que permitem a concretização da alegria interior, medido pelo custo de vida e refere-se ao resultado monetário como sendo o dinheiro recebido para lhe fazer face.

Em termos gerais, a definição do conceito económico de resultado foi atribuída ao economista Hicks (1939), que definiu que o resultado como sendo ou consistindo no montante de ativos deduzido dos passivos e corresponderá à alteração no capital próprio, excluindo os investimentos e as distribuições aos proprietários.

Na perspectiva contabilística, o conceito de resultado Hicksiano tem sido alvo de investigação de muitos autores (Lindahl, 1940; Maslow, 1954; Schipper & Vincent, 2003) e considerado aproximado ao resultado integral. Tendo em conta que o capital próprio é definido como o interesse residual nos ativos da empresa depois de deduzidos todos os seus passivos, subentende-se os princípios da manutenção do capital e da realização do rédito, segundo os quais só são considerados realizados os resultados que proporcionem à empresa influxos de ativos ou reduções de passivos (Machado, 1996). Verifica-se, assim, que o conceito de resultado contabilístico está diretamente relacionado com os conceitos de capital e manutenção de capital, em sentido financeiro ou físico, os quais se encontram, por sua vez, associados aos conceitos de lucro em sentido nominal ou real, respetivamente.

O conceito de manutenção do capital financeiro relaciona os conceitos de capital e de lucro, na medida em que a ocorrência do lucro verifica-se quando os gastos (incluindo os ajustamentos de manutenção de capital) tenham sido deduzidos dos réditos. Deste modo, existem outros elementos que satisfazem a definição de gastos e rendimentos e que são conceptualmente considerados lucros, mas que não são reconhecidos como tal, originando aumentos e diminuições no capital próprio como ajustamentos da manutenção do capital. Estes conceitos permitem a distinção entre capital próprio realizado e capital próprio não realizado, onde se inclui o resultado integral que é composto pelo resultado

líquido e por outras alterações reconhecidas no capital próprio, que embora verifiquem os conceitos de gastos e de rendimentos não são englobadas no resultado líquido.

O conceito de manutenção do capital físico considera que o lucro se obtém, se a capacidade produtiva da empresa, ou recursos ou fundos necessários para tal capacidade, no final do período excederem, em valores correntes, a do início do período depois de se deduzirem as operações com os detentores de capital. Assim, considera-se que uma empresa só tem lucro quando o capital físico destinado às suas operações no período estiver reposto, excluindo do lucro os ganhos de manutenção (tanto os ganhos realizados relacionados com as vendas, como os ganhos não realizados, relacionados com unidades não vendidas). Naturalmente que se levanta a questão sobre qual a base de valorimetria adequada para medir o capital próprio no início e no fim do período, podendo verificar-se que tem havido, desde há muito tempo, sugestões para o que deveriam ser consideradas as melhores medidas dos valores correntes.

Por outro lado, as definições de ativo e de passivo atualmente em vigor na Estrutura Conceptual do IASB implicam que alguns ativos e passivos possam não ser reconhecidos, quando a sua mensuração fiável não for possível. Estas definições são por vezes contraditórias com as normas de relato financeiro, o que poderá ser justificado pela antiguidade da Estrutura Conceptual, tendo em conta que foi aprovada em 1989 e inspirada na Estrutura Conceptual do FASB que surgiu em 1970. Existem casos em que se verifica uma orientação para a demonstração dos resultados ou desempenho¹⁵, e outros, em que se apresenta uma orientação para a posição financeira que é contraditória com a orientação da demonstração dos resultados convencional com base no custo histórico. Apesar da Estrutura Conceptual do IASB indicar que a base de mensuração pelo custo histórico é a mais geralmente adotada pelas empresas, as normas de contabilidade são maioritariamente desenvolvidas com orientação para a demonstração da posição financeira ou balanço e combinam simultaneamente mensurações ao custo (histórico) e pelo justo valor, assentando as IFRS, por isso, num modelo de mensuração misto.

Em suma, o cálculo do resultado é um dos aspetos mais controversos da contabilidade. A controvérsia assenta no que devem ser as definições de resultado e de capital, levando a contabilidade a depender das distinções entre capital e lucro e

¹⁵ A IAS 20 - *Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance* permite o diferimento de apoios do governo que não satisfazem a definição de passivo.

verificando-se vários conjuntos de conceitos de resultado e de capital que levam a diferentes métodos de mensuração.

3.4.2 MODELOS CONTABILÍSTICOS DE MENSURAÇÃO

A inflação, as alterações derivadas da própria inflação e as flutuações cambiais entre moedas levantam, mais uma vez, as discussões sobre a discrepância entre custo histórico e custo corrente, se o cálculo do resultado deve basear-se em valores nominais ou em valores contantes e se a contabilidade deve ter por base custos históricos ou valores correntes.

Em termos básicos e de acordo com Horngren (1985), existem quatro métodos de cálculo do resultado, dois baseados em valores nominais quando não são incluídos ajustes para levar em conta as variações do poder aquisitivo da moeda, e dois baseados em valores constantes, quando são valores ajustados em termos do poder aquisitivo da moeda atualizado, conforme apresentado no Quadro 11.

Quadro 11: Métodos básicos de mensuração.

	Moeda nominal	Moeda constante
Custo histórico	Custo histórico / moeda nominal	Custo histórico / moeda constante
Custo corrente	Custo corrente / moeda nominal	Custo corrente / moeda constante

O primeiro método é comumente chamado de método do custo histórico, utiliza custos históricos a valores nominais. Basicamente mede o capital investido em termos de valores nominais, em que o resultado consiste na diferença entre as receitas realizadas e os custos históricos não ajustados dos ativos utilizados. Assim, são desconsideradas as variações de preços entre a data de aquisição dos ativos e a data de venda e o resultado considerado realizado aquando da venda.

O segundo método utiliza os custos correntes a valores nominais no cálculo do resultado. Por um lado o custo corrente é um termo geral com muitas variações e que poderá ter significados diferentes. Considera ganhos pela posse (ou perdas), geralmente

definidos pelos organismos regulamentadores, como aumentos (ou decréscimos) baseados nos custos de reposição dos ativos o que, na maior parte dos casos é o mesmo que considerar o custo atual do mesmo ativo para produzir os mesmos fluxos de caixa esperados que o ativo existente. Pode ainda considerar, embora com menos frequência, métodos de avaliação baseados no valor realizável líquido consistindo este no valor de venda estimado deduzido dos custos previsíveis de venda, o que pode diferir bastante do custo de reposição, tendo em conta que muitos itens do ativo não têm mercado. Por outro lado, é comum diversas maneiras bastante diferentes de tratar os ganhos pela posse, dependendo das distinções entre capital e lucro.

O terceiro método evidencia os resultados da aplicação de índices gerais a custos históricos, em que os valores expressam valores constantes (com o mesmo poder aquisitivo geral do último ano) e os acréscimos ou decréscimos utilizam uma unidade comum de mensuração. Através deste método é possível ajustar os valores do custo histórico do primeiro método, não sendo contudo um desvio dos custos históricos. Permite superar algumas lacunas dos custos históricos a valores nominais propondo que os custos históricos relacionados com as receitas sejam recalculados com base em valores constantes expressando valores com o mesmo poder aquisitivo, não sendo, contudo, custos correntes nem se aplicando índices de preços específicos.

O quarto método mostra os resultados tendo em conta a aplicação de índices gerais de preços a custos correntes. Deste modo, a contabilidade pelo nível geral de preços é aplicada em conjunto com a contabilidade pelo custo corrente proporcionando uma aproximação mais útil do lucro líquido e baseando-se, à semelhança do método que utiliza os custos correntes a valores nominais, em conceitos físicos de manutenção do capital investido.

Finalmente, como refere Horngren (1985), verifica-se que, apesar de na literatura as vantagens associadas aos métodos baseados em custos históricos e em custos correntes não serem consensuais, atualmente nas empresas o lucro líquido é geralmente medido pela comparação, no período, entre os custos históricos com os rendimentos gerados associados, e com base no princípio contabilístico do balanceamento (*“matching principle”*). Por outro lado, verifica-se também que o melhor método proposto para avaliar as distinções entre lucro (retorno sobre o capital) e manutenção do capital (retorno do capital), passa por alguma versão dos custos correntes em que os cálculos baseados em valores constantes

constituem um aperfeiçoamento da contabilidade. Coloca-se assim a necessidade de questionar o pressuposto da estabilidade dos preços e o tratamento contabilístico adequado em termos de variação de preços específicos e de variação de preços de inflação, subjacentes aos métodos baseados em custos correntes e aos métodos baseados em custos históricos, respetivamente.

Quanto à discussão sobre se a contabilidade deve ter por base custos históricos ou valores correntes, é possível encontrar vantagens e desvantagens em cada uma destas perspetivas. Verifica-se que os métodos baseados em custos históricos tendem a desprezar o valor e utilizam o custo como indicador do mesmo, originando discrepâncias entre custos históricos e valores correntes. Neste contexto, Nogueira (2011a) aponta, por um lado, que estas discrepâncias podem ser fontes de um processo de decisão imperfeito por parte dos utilizadores e constituir oportunidades de manipulação. Por outro lado, alerta para o facto da perspetiva que se baseia em valores correntes poder ter associada valorizações subjetivas, menor fiabilidade e maior volatilidade do valor dos ativos e dos resultados, para além de eventuais custos de valorização acrescidos.

Em termos práticos existem vários modelos de mensuração alternativos, não existindo um resultado único e indiscutível mas antes tantos resultados quantos os modelos de mensuração utilizados. Estes constituem, por sua vez, contabilisticamente formas básicas do regime do acréscimo e da inclusão no tratamento contabilístico dos efeitos da inflação e da variação de preços específicos.

Quanto às formas de mensuração básicas associadas ao regime do acréscimo, que permitem reconhecer os rendimentos e gastos quando estes ocorrem em oposição do seu reconhecimento pelos fluxos de caixa, destaca-se o custo histórico e quatro formas de mensuração de valores correntes nomeadamente o valor de privação, o justo valor, o valor realizável e o valor de uso.

A contabilidade com base no custo histórico é atualmente interpretada no sentido de evitar que a quantia escriturada de um ativo exceda a sua quantia recuperável esperada. A quantia recuperável é normalmente definida pelo maior valor entre o valor de uso e o valor realizável líquido, utilizando-se também, muitas vezes o justo valor como indicador da quantia recuperável ou de algum dos seus elementos e passando assim o custo histórico a ser entendido como o custo histórico recuperável, conforme apresentado na Figura 10.

O custo histórico recuperável é definido através da aplicação de diferentes fórmulas possíveis. Uma das fórmulas é considerar o menor valor entre o custo histórico e o valor realizável líquido. Esta aplica-se com frequência aos inventários, uma vez que o valor de uso nestes casos é com frequência irrelevante.

Outra fórmula de definição possível do custo histórico de recuperação considera o menor valor entre o custo histórico e o valor de uso. Esta forma tem aplicação quando o valor realizável líquido ou o justo valor apresentam valores irrelevantes, o que normalmente se verifica ao nível dos ativos fixos tangíveis produtivos. A contabilidade que assenta no custo histórico permite ainda que alguns ativos e passivos não sejam reconhecidos por não terem custos históricos ou por estes serem nulos, o que se verifica com muitos recursos intangíveis quando existem incertezas associadas à capacidade destes gerarem benefícios económicos futuros. Em termos de mensuração do resultado, o objetivo do custo histórico é balancear os gastos à medida que estes incorrem com o resultado à medida que este se realiza.

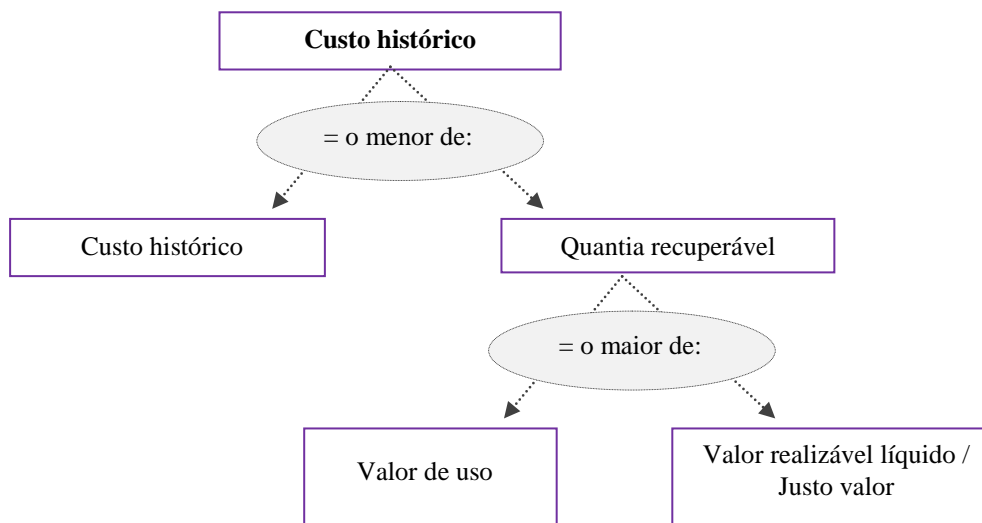


Figura 10: Árvore de decisão referente à definição do custo histórico recuperável.

Fonte: Adaptado de ICAEW (2006 p. 22).

A segunda forma básica de mensuração, valor para a entidade, é interpretado ao nível dos ativos e dos passivos. O valor de privação ou valor para a entidade de um ativo mede-se através do cálculo sobre o prejuízo que a falta desse ativo poderia trazer para a

empresa e dependendo da intenção com que a empresa o detém, pode assumir o valor realizável líquido, o valor de uso ou o custo de reposição, conforme Figura 11.

Se um bem é detido para venda, então a sua falta consistirá no valor realizável líquido, mas se este é detido essencialmente com o intuito de ser utilizado pela empresa a sua falta será o valor líquido dos fluxos de caixa futuros que o ativo poderia ter gerado. Se, por outro lado, um bem puder ser substituído, o valor para a empresa consistirá no custo de reposição. Contudo, devido a não existirem mercados para todos os tipos de ativos das empresas em estado de uso, na data do relato não existem por vezes valores comparativos para o custo de reposição, levando muitas vezes a considerar o custo de reposição de um bem substituto novo e recalculando a respetiva depreciação ou amortização considerando no cálculo as diferenças entre o ativo original e o seu substituto.

No que respeita ao valor de privação de um passivo, mede-se através da melhoria que a falta de determinado passivo provocaria na empresa. Assim, possibilita-se o reconhecimento de ativos e passivos pelo valor para a entidade quando estes existem ou são desenvolvidos, do mesmo modo que qualquer outro ativo ou passivo.

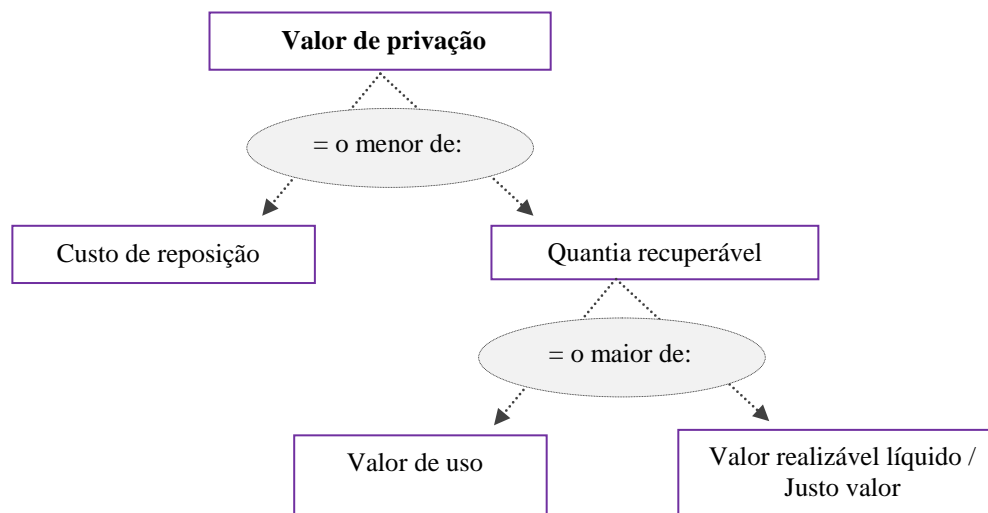


Figura 11: Árvore de decisão referente à definição do valor de privação.

Fonte: Adaptado de Alexander, Britton e Jorissen (2007, p. 114).

A terceira forma básica de mensuração, o justo valor, é bastante flexível o que torna difícil o entendimento do conceito, encontrando-se este atualmente em transição. É normalmente interpretado no sentido de que um ativo ser relatado pela quantia que reflete

o seu valor e não pelo custo (menos quaisquer depreciações ou amortizações acumuladas ou perdas por imparidade acumuladas), expressando os benefícios futuros que este irá proporcionar em detrimento do custo, geralmente de oportunidade, de uma transação passada e de um valor desembolsado.

De acordo com a definição contida transversalmente, ainda, nas IFRS o justo valor consiste em termos gerais, no valor de troca de um ativo ou de um passivo assumido numa transação, entre partes independentes, conhecedoras e dispostas a isso. De acordo com esta perspectiva não se considera o justo valor nem um valor de entrada nem um valor de saída, apesar de este se encontrar hipoteticamente algures entre os valores de venda e de compra. Assim, apesar do justo valor idealmente refletir os valores de mercado atuais, muito dificilmente estes coincidirão, especialmente nos casos relacionados com mercados pouco ativos ou inexistentes. Verifica-se que não existem mercados ativos para muitos ativos e passivos, nas condições em que estes se encontram, o que torna o valor de troca difícil de determinar. Por este motivo o justo valor não será definido ou aplicado de forma idêntica em todas as situações podendo assumir diversas medidas alternativas, conforme apresentado na Figura 12.

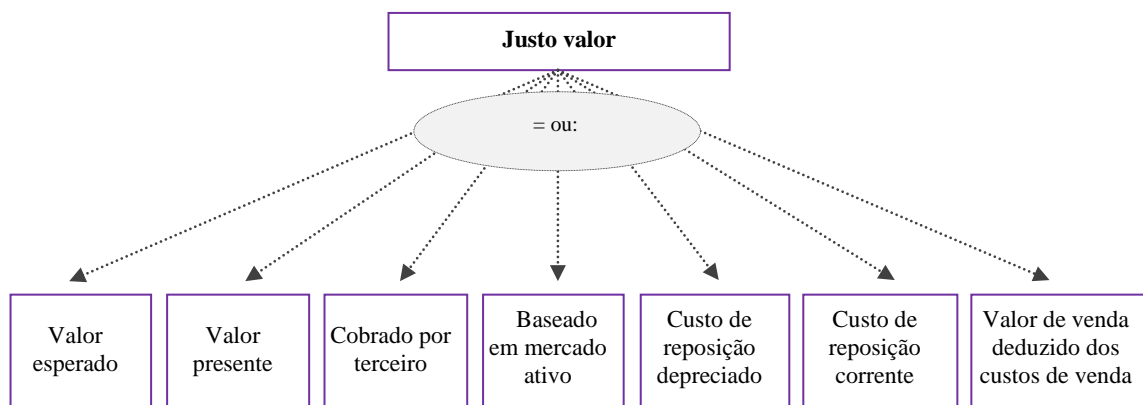


Figura 12: Indicadores alternativos do justo valor.

Na ausência de preços correntes de um mercado ativo, uma entidade considera como indicador do justo valor informação de variadas fontes. Pode considerar preços correntes em mercados ativos de ativos com características diferentes, condições e localizações ajustadas de forma a refletir essas diferenças ou, ainda, considerar preços recentes de ativos similares em mercados pouco ativos ajustados de forma a refletir as

alterações nas condições económicas desde a data da transação. Também permite considerar uma estimativa dos fluxos de caixa futuros, refletindo, entre outros fatores, o preço de suportar a incerteza inerente ao ativo, expectativas sobre variações no valor ou na tempestividade desses fluxos de caixa futuros.

Recentemente, com a publicação da IFRS 13 – *Fair Value Measurement*, o IASB adotou a definição de justo valor como valor de saída em vez de um valor de entrada, definido como um preço que poderá ser recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo, entre participantes independentes de um mercado, em transações ordenadas, na data da mensuração.

De acordo com Nogueira (2011a) esta é uma alteração bastante significativa nas tradições estabelecidas e uma aproximação do IASB à definição de justo valor do FASB com consequências ainda por determinar e cuja implementação não será fácil. Sendo um valor de saída um custo de oportunidade, esta alteração do justo valor privilegia assim a orientação das demonstrações financeiras para o balanço em detrimento do desempenho, podendo, contudo, levar a resultados sobrestimados.

A quarta forma básica de mensuração, o valor realizável, consiste no valor pelo que um ativo poderia ser vendido ou um passivo assumido. Para uma aplicação generalizada desta perspectiva de valores realizados a todos os ativos e passivos seria necessário recorrer a medidas alternativas para os casos em que não exista um mercado ativo que os providencie. Provavelmente, resultando nos mesmos tipos de indicadores de valores realizados desenvolvidos para o justo valor. Assim, sendo o valor realizável limitado a alguns tipos de ativos e por vezes de difícil aplicação, assume, quando aplicado e na maioria dos casos, valores líquidos de custos de realização.

A quinta forma básica de mensuração, o valor de uso, quando aplicado aos ativos e passivos baseia-se, atualmente, nos valores descontados dos fluxos de caixa futuros. Sendo os fluxos de caixa gerados por empresas ou por unidades dentro das empresas e não por ativos individuais, a aplicação desta base de mensuração aos ativos e passivos separados em vez de às empresas e às unidades geradoras de caixa, pode ser questionada.

O Quadro 12 apresenta um resumo dos pontos-chave associados às diferentes bases de mensuração. Resumidamente, o custo histórico consiste num método prudente de mensurar o desempenho passado e mensurar os ativos líquidos em custos efetivamente incorridos.

Quadro 12: Formas de mensuração básicas.

	Fiabilidade		Relevância	
	Maior fiabilidade	Menor fiabilidade	Maior relevância	Menor relevância
Custo histórico	- Obtido dos preços de transações atuais.	- Baseado em estimativas.	- Aproxima os gastos do resultado realizado.	- Valores desatualizados. - Ignora ganhos não realizados.
Valor de privação	- Em ativos de reposição comparáveis e existentes em mercados.	- Perante mudanças tecnológicas e no mercado. - Baseado em projeções.	- Evidencia custos de entrada. - Evidencia a capacidade operacional.	- Desprivilegia a perspectiva dos investidores.
Justo valor	- Em mercados ativos. - Verificáveis.	- Perante desacordo de avaliadores. - Perante a inexistência de mercados ativos. - Baseado em estimativas.	- Visão próxima da verdadeira posição financeira. - Privilegia perspectiva dos investidores e dos credores. - Baseado nos futuros fluxos de caixa esperados ou em preços de mercado correntes.	- Valores não realizados de alternativas rejeitadas e evidenciando-os pelo que seriam realizados.
Valor realizável	- Em mercados ativos.	- Perante a inexistência de mercados ativos.	- Baseado em preços correntes de mercado, líquidos dos custos de realização.	- Valores enganadores de realização prospetiva. - Valores não realizados de alternativas rejeitadas.
Valor de uso	- Nos fluxos de caixa que já ocorreram. - Perante contratos certos.	- Baseado em previsões. - Maior subjetividade com o aumento do período. - Subjetividade nas taxas de desconto.	- Aproximação ao conceito económico de resultado. - Valor presente dos fluxos de caixa futuros úteis aos investidores, credores e empregados.	- Alterações com base em expectativas. - Dependente da divulgação dos pressupostos. - Desconsidera avaliação do mercado.

Fonte: Adaptado de ICAEW (2006 p. 37).

O valor de privação permite evidenciar os custos de entrada ou de reposição e o resultado, tendo em conta a capacidade operacional. O justo valor evidencia o resultado e o valor dos ativos líquidos que se obteriam caso estes fossem vendidos, diferente do valor realizável, que considera o resultado e o valor dos ativos líquidos, deduzido dos custos de realização, se estes fossem vendidos separadamente. Considera-se, ainda, o valor de uso que evidencia o valor presente dos fluxos de caixa futuros, consistindo numa medida do resultado económico.

Neste contexto, Lee (1994) diferencia e trata 10 modelos alternativos de mensuração do resultado, conforme apresentado no Quadro 13. O autor distingue os modelos em termos de resultado monetário e real. No primeiro caso, não considerando os efeitos da inflação e depois incluindo os efeitos da inflação em cada um dos modelos identificados.

Quadro 13: Modelos alternativos de mensuração do resultado.

Modelos	Valor presente	Custo histórico	Custo de reposição	Valor realizável líquido	Custo corrente
Resultado monetário	Resultado económico	Resultado contabilístico	Resultado empresarial	Resultado realizado	Resultado de custo corrente
Resultado real ¹⁶	Resultado económico ajustado	Resultado contabilístico ajustado	Resultado empresarial ajustado	Resultado realizado ajustado	Resultado de custo corrente ajustado

Fonte: Adaptado de Nogueira (2011a, p. 22).

Também os autores Zeff e Dharan (1994) referem nove modelos possíveis de se utilizarem em contabilidade, considerando o tratamento da variação de preços específicos e de inflação, conforme apresentado no Quadro 14.

Neste contexto a utilidade da informação sobre a posição financeira e o desempenho pode ser questionada, mesmo quando produzida pelo modelo do custo histórico em moeda nominal. Contudo, esta é ainda mais discutível quando se reconhece e mensura pelo modelo do justo valor ou se combinam simultaneamente mensurações ao custo histórico e pelo justo valor, métodos aparentemente preconizados pelas IFRS.

Apesar da atual Estrutura Conceptual do IASB indicar que a base de mensuração pelo custo histórico é a mais geralmente adotada pelas empresas, são utilizadas diferentes bases de mensuração em graus diferentes e em variadas combinações.

Em particular, a Estrutura Conceptual aponta como bases possíveis de mensuração o custo histórico, o custo corrente, o valor realizável (de liquidação) e o valor presente (atual ou descontado).

¹⁶ Ajustado de alterações de valor na unidade de medida monetária.

Quadro 14: Modelos alternativos para lidar com as variações de preços.

Modelos		Conceito
Custo histórico	Custo histórico / Moeda nominal	Manutenção do capital financeiro nominal.
	Custo histórico / Moeda constante	Manutenção do capital financeiro em moeda de poder aquisitivo constante.
Valor corrente (de entrada)	Valor corrente (de entrada) / Moeda nominal	Manutenção do capital físico.
	Valor corrente (de entrada) / Moeda constante	Manutenção do capital financeiro real.
Valor corrente (de saída)	Valor corrente (de saída) / Moeda constante	Manutenção do capital financeiro real.
Valor de privação	Valor de privação / Moeda nominal	Manutenção do capital físico.
	Valor de privação / Moeda constante	Manutenção do capital físico.
Valor de mercado	Valor de mercado / Moeda nominal	Manutenção do capital financeiro.
Cash Flow Descontados		

Fonte: Adaptado de Nogueira (2011a, p. 22).

Na prática das empresas encontram-se vários métodos de mensuração. Utilizam o custo histórico, essencialmente, como método de mensuração dos ativos não monetários, tais como inventários, terrenos, edifícios, máquinas e terrenos, o valor presente para rubricas monetárias de longo prazo e o montante em dinheiro esperado para rubricas monetárias de curto prazo. Alternativamente ao custo histórico utiliza-se o preço de mercado, quando um ativo é mensurado pelo custo de reposição ou pelo valor realizável líquido e o justo valor. Assim, em termos básicos, com o modelo de mensuração das IFRS, a contabilidade convencional assenta num modelo híbrido de mensuração, caminha de um modelo do custo histórico em moeda nominal para um modelo do custo corrente em moeda nominal e concede cada vez mais importância à utilidade e relevância do relato da posição financeira.

Por fim, com a publicação da IFRS 13, a qual reflete também a perspetiva do FASB¹⁷, a tendência será cada vez mais para a adoção do modelo do justo valor em detrimento da mensuração pelo custo histórico, assim como para uma atualização da definição de justo valor com base em valores de entrada para um justo valor com base em valores de saída, considerados custos de oportunidade. Verifica-se, assim, que as IFRS preconizam um “*mixed model*” com tendência para adopção progressiva do justo valor nas mensurações de ativos e de passivos e na determinação do resultado. Por um lado, o

¹⁷Conforme SFAS 159 – *The Fair Value Option for Financial Asstes and Financial Liabilites*.

modelo do justo valor vem permitir o reconhecimento de muitos instrumentos financeiros que até então, por não possuírem custo histórico, dificilmente seriam reconhecidos, possibilitando assim uma mais verdadeira e fiel representação da posição financeira da entidade. Por outro lado, também por isso, é considerado pelos críticos como um modelo de elevada subjetividade, complexidade e risco de práticas de contabilidade criativa. Proporciona riscos globais acrescidos de ocorrência de contabilidade criativa e de fraude na contabilidade (maior subjectividade e margem de manipulação de variáveis que influenciam o justo valor). De notar que a partir de janeiro de 2015, mas com antecipação de aplicação possível e mesmo desejável, vai entrar em vigor a IFRS 13 a qual é complexa e irá revogar o actual conceito de justo valor inserido na actual estrutura conceptual e nas actuais IFRS. A implementação da IFRS 13 exigirá a construção e aperfeiçoamento de mecanismos e de procedimentos reformulados para detecção de contabilidade criativa e de fraudes contabilísticas, que tenham em conta os diferentes métodos para determinar o justo valor de activos e passivos, os esquemas inapropriados (de manipulação e de fraude) que são utilizados mais frequentemente na sua mensuração, e de outras situações complexas, nomeadamente relacionadas com instrumentos financeiros derivados e a sua cobertura, pensões e planos de benefícios de reforma, provisões e contingências, pagamentos com base em acções, transacções não monetárias, transacções em organizações não lucrativas e com a divulgação da informação. Torna-se cada vez mais essencial esclarecer quais os fatores de ordem externa e interna à entidade que são susceptíveis de fornecer indicadores de risco, definir os limites da materialidade, clarificar as ligações do sistema de controlo interno com a mensuração pelo justo valor e clarificar o papel do auditor e de outros especialistas exteriores à entidade que procedem às respectivas avaliações pelo justo valor. Complementarmente, é essencial decidir que tipo de procedimentos analíticos concretos se deverão utilizar para detecção de contabilidade criativa ou de fraudes contabilísticas a partir das demonstrações financeiras, em termos de análise horizontal, vertical, com base em rácios operacionais ou específicos desenhados para cada área de risco a analisar em particular.

Neste contexto, a introdução de uma modelo contabilístico de mensuração com base predominantemente no justo valor, sendo porventura inevitável, acarreta dificuldades e riscos acrescidos de ocorrência de contabilidade criativa e de fraudes contabilísticas. Tal, tem implicações profundas na formação futura dos profissionais da contabilidade, a todos os níveis, sendo necessário rever mesmo programas de ensino-aprendizagem da

contabilidade e da ética, e, inclusivamente, métodos e práticas de trabalho no campo da contabilidade e da auditoria. Sugere-se a preparação prévia de *checklists* ou roteiros de riscos de fraude ou de contabilidade criativa susceptíveis de ocorrerem com os diferentes activos e passivos e em outras situações, quando a mensuração pelo justo valor se encontra presente. Todas estas matérias surgem como um vasto campo de aprofundamento, estudo e investigação futura a ter em conta, sobretudo como resultado da harmonização contabilística internacional presentemente em curso, no contexto da globalização económica, financeira e dos mercados, visando a obtenção de um relato financeiro único e universal, que não vai ser fácil de alcançar.

Neste contexto importa não esquecer a quantidade de normas que se encontram em processo de revisão ou elaboração, cujo acompanhamento requer esforço significativo por parte do interessado, perspetivando-se, naturalmente, que a nova Estrutura Conceptual do IASB enquadre a adoção de um modelo de mensuração vocacionado para o justo valor, privilegie uma abordagem da manutenção do capital na mensuração do resultado com a orientação para a demonstração da posição financeira, e apresente novas soluções de mensuração de ativos e de passivos atualmente omissas.

3.5 PRÁTICAS DE CONTABILIDADE CRIATIVA

A contabilidade criativa pode ser produzida de muitas formas, originar efeitos a vários níveis e assentar estrategicamente, em diversos métodos.

Quanto aos efeitos e formas das práticas de contabilidade criativa, estas podem originar variações ao nível dos resultados, com o aumento ou a redução de rendimentos ou de gastos e variações ao nível da posição financeira com o reconhecimento ou não de ativos e de passivos, com o aumento de ativos ou a diminuição de passivos e com as reclassificações de ativos ou de passivos. Podem também provocar efeitos ao nível dos fluxos de caixa, com aumentos ou diminuições de fluxos de caixa e ainda, ao nível dos relatórios e notas (do anexo) recorrendo à divulgação criativa.

Quanto aos diferentes métodos de contabilidade criativa, estes prendem-se com o facto de existirem diferentes demonstrações financeiras, com particularidades diversas e objetivos específicos, e que levam a que, em cada uma delas, o gestor ou o contabilista

tenham diferentes objetivos a alcançar com a contabilidade criativa. No que se refere aos objetivos relacionados com as demonstrações com componentes do resultado, de outros rendimentos e gastos reconhecidos e do resultado integral, o mais comum é pretender-se inflacionar o lucro e o resultado integral, recorrendo à sobrevalorização de rendimentos ou subvalorização de gastos.

Quanto aos objetivos relacionados com a demonstração da posição financeira, verifica-se que o mais comum é optar-se pela sobrevalorização de ativos e ou a subvalorização de passivos com o objetivo de aumentar a situação líquida da empresa. Relativamente à demonstração dos fluxos de caixa o objetivo é geralmente aumentar os fluxos de caixa das atividades operacionais quer aumentando fluxos de caixa relacionados com rendimentos operacionais quer diminuindo fluxos de caixa associados a gastos operacionais à custa de outros fluxos de caixa.

A Figura 13 apresenta alguns dos principais métodos de contabilidade criativa assim como as demonstrações financeiras por estes afetadas, praticados com o objetivo de estrategicamente afetar a perceção dos utilizadores da posição financeira, desempenho e das alterações da posição financeira e sobre a capacidade da entidade gerar fluxos de caixa.

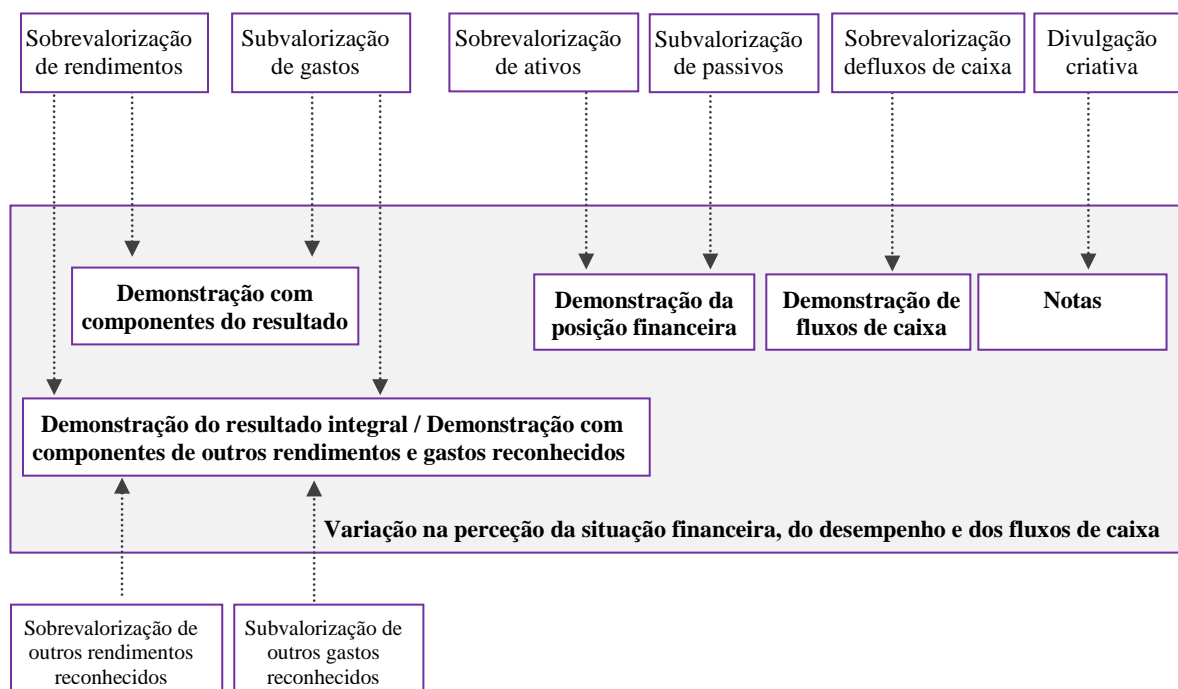


Figura 13: Métodos e estratégias de contabilidade criativa.

Verifica-se, assim, que a contabilidade criativa no relato financeiro pode ser produzida de muitas formas e que recorre para tal a diversos métodos escolhidos pelas empresas.

Os métodos classificam-se normalmente em oito situações, considerando a sobrevalorização de ativos, a subvalorização de passivos, a sobrevalorização de rendimentos, a subvalorização de gastos, a sobrevalorização de outros rendimentos reconhecidos, a subvalorização de outros gastos reconhecidos, a sobrevalorização de fluxos de caixa e a divulgação criativa.

Tendo em conta que o principal objetivo da adoção e da aplicação destes métodos é o de provocar uma variação na perceção dos utilizadores sobre as demonstrações financeiras através dos ajustamentos que estes possibilitam, questiona-se se estes são percebidos pelos utilizadores e caso sejam se estes ajustam as suas decisões em conformidade.

Neste contexto, Stolowy e Breton (2004) consideram os investidores como tendo um entendimento mais aprofundado da informação financeira divulgada e evidenciam que o mercado de capitais interpreta corretamente a informação para além dos números divulgados, apesar de mostrarem que a informação financeira tem impacto no valor de mercado das empresas.

A posição financeira e o resultado evidenciados por uma entidade dependem dos modelos contabilísticos de mensuração utilizados e da sua permeabilidade face à contabilidade criativa. Sendo o modelo do justo valor cada vez mais uma realidade, importa verificar quais os riscos deste ser alvo de práticas de contabilidade criativa, associados à definição do justo valor e aos métodos de mensuração pelo justo valor e associados a ativos e a passivos.

Quanto aos riscos associados à definição do justo valor, como já se referiu anteriormente, com a emissão da IFRS 13 o justo valor passa agora a ser considerado um valor de saída. Para tal, deverá ter em conta uma transação ordenada, um mercado principal ou um mais vantajoso, os custos de transação versus os custos de transporte e o mais elevado e o melhor uso dos ativos.

Derivado da definição do justo valor, existem riscos de contabilidade criativa passíveis de ocorrer. Por um lado, a determinação do justo valor poder basear-se noutras

transações conhecidas e não numa transação ordenada. Por outro lado, poder falsear-se a estimativa do justo valor, sobrevalorizando o mais elevado e o melhor uso dos ativos.

Quanto aos métodos de mensuração, para determinar o justo valor pode optar-se por uma abordagem de mercado, do rendimento ou do custo. Utilizam-se frequentemente medidas dos fluxos de caixa descontados na determinação do justo valor assim como outros *inputs* observáveis direta e indiretamente e não observáveis, refletindo pressupostos internos da própria entidade.

Relacionados com os métodos de mensuração para determinar o justo valor, as principais críticas que são apontadas consistem na elevada subjetividade, contudo necessária, que lhe está associada devido à difícil verificação ou prova. Em relação ao método ou abordagem de mercado existe elevada subjetividade na avaliação, pois o julgamento deverá incidir sobre aspetos qualitativos e quantitativos de um intervalo de preços e de outros *inputs*. Também, em relação ao método ou abordagem do rendimento poderá existir uma má utilização dos montantes dos fluxos de caixa, do período dos fluxos de caixa e da taxa de desconto. Ainda, em relação ao método ou abordagem do custo existe risco de contabilidade criativa na utilização e nos valores das estimativas dos custos de reposição e dos ajustamentos por obsolescência.

Assim, de acordo com esta perspetiva, os métodos de mensuração para determinar o justo valor são permeáveis às práticas de contabilidade criativa e acarretam riscos significativos de fraude, que se baseiam essencialmente na subjetividade dos conceitos e dos métodos de mensuração. Outras justificações para esta subjetividade são apontadas por Nogueira (2011a). Consistem na necessidade, por parte de quem valoriza e avalia, de utilizar de forma extensiva julgamentos (subjetivos) e, ainda, no facto de raramente haver acordo entre os avaliadores sobre um determinado valor a atribuir (a um ativo, por exemplo). Tal pode contribuir para a possibilidade de risco de fraude associado à tentativa de obtenção de relatórios de avaliação enviesados da parte dos peritos contratados para a avaliação, procurando-se dar suporte aos métodos de mensuração utilizados e às avaliações efetuadas.

Neste contexto importa analisar os riscos de contabilidade criativa associados à mensuração pelo justo valor de ativos e de passivos, assim como a outras práticas contabilísticas no mesmo sentido, associadas a resultados, aos fluxos de caixa, à divulgação e às transações.

3.5.1 ASSOCIADAS A ATIVOS

Um dos métodos estratégicos para melhorar a percepção dos utilizadores da informação financeira, ao nível da demonstração da posição financeira, tornando-a mais atrativa, é aumentar os ativos. Deste modo, existem riscos de contabilidade criativa associados à sobrevalorização de ativos que se relacionam, na maior parte dos casos, com a mensuração de ativos pelo justo valor.

O Quadro 15 identifica e apresenta as principais práticas de contabilidade criativa associadas à sobrevalorização de ativos, assim como os seus efeitos no relato financeiro.

Quadro 15: Práticas criativas e efeitos associados à sobrevalorização de ativos (1/2).

Práticas criativas		Efeitos
Reconhecimento de ativos	Capitalização de gastos associados aos ativos.	- Criação de ativos falsos e a diminuição de gastos extintos no período.
	Inflacionar o valor dos ativos.	- Sobrestimação do valor do investimento e dos capitais próprios.
	Atribuição de valores a ativos que não se qualificam para tal.	- Criação de ativos falsos.
	Atribuição de valor a ativos não depreciáveis ou com vidas longas.	- Diminui as depreciações e as amortizações.
	Reconhecer ativos como goodwill.	- Diminui as depreciações e as amortizações.
Valorização de ativos	Cotações de mercado e taxas de desconto inapropriadas ou mais favoráveis.	- Cálculo do justo valor baseado em valores presentes incorretos.
	Imparidades temporárias e não temporárias mal definidas.	- Melhora indicadores económico-financeiros - Reconhecimento incorreto de ganhos e perdas não realizados.
	Falsa representação acerca de mercados ativos ou de transações.	- Valores, métodos de valorização e <i>inputs</i> inapropriados.
	Inflacionar os fluxos de caixa futuros esperados ou o justo valor.	- Minimiza o reconhecimento de incobráveis e de perdas por imparidade.
	Usar o justo valor em participação em que não existe controlo.	- Sobrestimação do valor do investimento.
Mensuração subsequente de ativos	Omissão de perdas por imparidade se quantia recuperável inferior.	- Evita diminuição do valor dos ativos para as quantias recuperáveis.
	Negligenciar indicadores sobre possível imparidade.	- Reconhecimento inapropriado de quantias escrituradas.

Quadro 15: Práticas criativas e efeitos associados à sobrevalorização de ativos (2/2).

Práticas criativas		Efeitos
	Reversão inapropriada de perdas por imparidade.	- Reconhecimento inapropriado de quantias escrituradas.
	Revalorização incorreta do estado, das capacidades e do valor do ativo.	- Reconhecimento de falsos ganhos em ativos mensurados pelo justo valor.
	Atribuição incorreta de vidas longas ou indefinidas, simular mercados ativos ou inflacionar valores residuais.	- Gastos com depreciações ou amortizações incorretos. - Alteração das quotas de depreciação ou amortização alocadas a cada período.
Classificação de ativos	Reclassificação de instrumentos financeiros entre várias categorias.	- Reconhecimento inadequado de ganhos e perdas não realizados.
	Classificação de ativos não correntes como ativos correntes.	- Melhora rácios de liquidez.
	Reclassificação de ativos para outras categorias de ativos.	- Reconhecimento de ganhos e perdas em resultados.

Verifica-se que os riscos de contabilidade criativa e de fraude associados à sobrevalorização de ativos e à mensuração pelo justo valor envolvem práticas que podem ser criadas e adotadas na definição e no reconhecimento de ativos, na sua valorização, mensuração subsequente e ao nível das suas classificações e reclassificações.

3.5.2 ASSOCIADAS A PASSIVOS

Um outro método que possibilita tornar a demonstração da posição financeira mais atrativa, para os utilizadores da informação financeira, consiste na diminuição dos saldos dos passivos, melhorando assim os rácios da entidade. Contribui, por isso, para que também existam riscos de práticas criativas e de fraude associados à subvalorização de passivos, que se relacionam, na maior parte dos casos, com a mensuração de passivos pelo justo valor.

O Quadro 16 identifica e apresenta as principais práticas de contabilidade criativa relacionadas com a subvalorização de passivos, assim como os seus efeitos no relato financeiro.

Quadro 16: Práticas criativas e efeitos associados à subvalorização de passivos.

Práticas criativas		Efeitos
Reconhecimento de passivos	Rendimentos diferidos não reconhecidos pelo justo valor.	- Omissão de passivos envolvidos por resgates futuros em conexão com vendas.
	Alocação inapropriada de rendimentos.	- Subestimação do passivo a reconhecer.
	Ignorar passivos por ativos que cessam de operar e de garantias.	- Omissão de passivos nas demonstrações financeiras.
	Ignorar passivos de planos de benefícios definidos.	- Omissão de passivos nas demonstrações financeiras.
	Ignorar reconhecimento de provisões.	- Omissão de passivos nas demonstrações financeiras.
Valorização de passivos	Mensuração inapropriada do rédito.	- Diminui passivos reconhecidos.
	Taxas de juros e maturidades inapropriadas.	- Cálculo do justo valor baseado em valores presentes incorretos.
	Cálculo inapropriado do justo valor ou do custo.	- Relato de passivos por valores inferiores.
	Cálculo inapropriado do risco de crédito.	- Cálculo do justo valor do passivo incorreto.
	Estimativa de risco de incumprimento desadequado.	- Redução do justo valor da dívida.
	Utilização de taxas de desconto e de inflação incorretas nas estimativas das obrigações.	- Subavaliação de gastos e de passivos.
	Valores de provisões desadequados.	- Subavaliação de gastos e de passivos.
	Justo valor de ativos de plano de benefício definido inapropriado.	- Favorece a aparência do plano.
	Justo valor inapropriado de derivados.	- Sobrestimação ou subestimação de derivados.
	Justo valor inapropriado de instrumentos de capital próprio.	- Subavaliação de passivos ou sobreavaliação de capital próprio.
Mensuração subsequente de passivos	Modelos de mensuração pouco rigorosos.	- Custo de liquidar o passivo inapropriado.
	Amortização inapropriada da dívida	- Representação falsa do passivo.
	Amortização inapropriada de garantias.	- Redução de passivos e sobrestimação de rendimentos.
Classificação de passivos	Classificação inapropriada dos derivados.	- Reconhecimento inadequado de perdas.
	Omissão de divulgação de perdas contingentes.	- Omissão de divulgar passivos contingentes.
	Classificação inapropriada de transação com base em ações.	- Incrementa o capital próprio.

Neste contexto, os riscos de contabilidade criativa e de fraude associados à subvalorização de passivos e à mensuração pelo justo valor envolvem práticas que, à semelhança do que se verifica para os ativos, podem ser criadas e adotadas na definição e

no reconhecimento de passivos, na sua valorização e mensuração subsequente bem como ao nível das suas classificações e reclassificações.

3.5.3 OUTRAS PRÁTICAS DE CONTABILIDADE CRIATIVA

Existem outras práticas de contabilidade criativa que decorrem das elevadas exigências de divulgação pelo justo valor e de outros casos de contabilidade criativa e de falta de ética com efeitos nas atividades das empresas e consequentemente na sua contabilidade. Com o aumento das exigências de divulgação associadas ao justo valor aumentou também o risco de contabilidade criativa que estará presente perante omissões de divulgações e de informações exigidas e perante o relato de informação não rigorosa ou enviesada nas notas do anexo.

Quanto aos outros casos de contabilidade criativa ou de falta de ética na contabilidade salienta-se a manipulação premeditada de transações, desenhadas tendo em vista um determinado resultado, podendo estas, também, ser estrategicamente escolhidas para permitir um determinado tratamento contabilístico desejado. Destacam-se as vendas com acordos de recompra que permitem aumentar de maneira fictícia os réditos e os resultados, os incentivos para induzir as vendas no final dos períodos contabilísticos que permitem antecipar resultados, as transações propositadamente não contabilizadas e a sobrefaturação ou subfaturação tendo em vista a fuga aos impostos.

Conclui-se, assim, que os riscos acrescidos de contabilidade criativa e fraude com a mensuração pelo justo valor e com a escolha estratégica de transações empresariais remetem para questões de natureza ética e que estarão relacionados com os padrões éticos e morais dos indivíduos e com a sociedade em geral.

3.6 CONCLUSÃO

Verifica-se que a harmonização contabilística global exige, cada vez mais, que a contabilidade financeira se desenvolva num paradigma com o sentido da uniformidade global e em que as IFRS constituem um corpo normativo a caminho de se tornar

mundialmente aceite e aplicado como sistema contabilístico, não eliminando, no entanto, a diversidade contabilística. As diferentes características nos sistemas contabilísticos oscilam entre a orientação do relato financeiro, o foco na imagem verdadeira e apropriada ou a concordância com os requisitos legais e fiscais, a aderência ao conservantismo ou *accruals*, o maior ou menor uniformidade, o elaborar ou não contas consolidadas e a existência ou não de impostos diferidos.

Quanto à adoção das normas do IASB e à qualidade da informação contabilística, a maioria dos estudos evidencia que as empresas que as adotam possuem informação contabilística de maior qualidade. Porém, se, de facto, as normas proporcionam informação de qualidade elevada, é um assunto ainda em discussão. As conclusões sobre esta temática são ainda limitadas, e, de algum modo, inconsistentes. Divergem entre países, o que aponta para a necessidade de uma análise crítica do atual modelo de relato financeiro, visando a sua melhoria, mas não o seu abandono com eventual regresso ao modelo tradicional/convencional.

Encontra-se em aberto e em fase de grande transformação a investigação sobre os conceitos de valorização que melhor respondem às necessidades informativas dos utilizadores e que conduzem a demonstrações financeiras fidedignas e verdadeiras. Por um lado, verifica-se que a mensuração contabilística pressupõe a definição de várias dimensões e o conhecimento de vários conceitos contabilísticos interrelacionados, existindo várias alternativas possíveis de valorização. Por outro lado, existem definições contraditórias de conceitos e de orientações contabilísticos, concluindo-se que as IFRS assentam, por isso, num modelo de mensuração misto. Também o cálculo do resultado se mostra um dos aspetos mais controversos da contabilidade, levando a contabilidade a depender das distinções entre capital e lucro e a verificarem-se vários conjuntos de conceitos de resultado e de capital que levam a diferentes métodos de mensuração.

Conclui-se, conseqüentemente e em resposta à Ht2, que os modelos contabilísticos têm diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa. Em termos básicos existem vários métodos de mensuração baseados em valores nominais e em valores constantes e também métodos alternativos para responder às alterações derivadas da própria inflação e às flutuações cambiais entre moedas, encontrando-se em aberto a questão, mais uma vez, se a contabilidade deve ter por base custos históricos ou valores correntes. Dependendo dos métodos e modelos contabilísticos adotados, a posição

financeira e o resultado evidenciados por uma entidade serão afetados, podendo estes ser mais ou menos permeáveis à contabilidade criativa. Assim, a contabilidade criativa pode ser produzida de muitas formas, originar efeitos a vários níveis e assentar estrategicamente em diversos métodos e conceitos do justo valor. Os métodos utilizados para determinar o justo valor são permeáveis às práticas de contabilidade criativa e acarretam riscos significativos de fraude. Encontram-se impregnados de subjetividade conceptual e de possibilidades alternativas, na prática, quanto à escolha de métodos de mensuração. Contudo, existem outras práticas de contabilidade criativa que decorrem das elevadas exigências de divulgação pelo justo valor e de outros casos de falta de ética com efeitos nas atividades das empresas e consequentemente nas suas contabilidades.

CAPITULO 4:

RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS E ÉTICA

4.1 INTRODUÇÃO

A ordem estabelecida no mundo atual assente em grande medida e por um lado, no desejo obsessivo de obtenção e consumo da maior quantidade possível de recursos, assim como o ter poder, tratando como sinónimos o sucesso material e social, reacende a discussão da ética e da responsabilidade social das empresas em torno da gestão. Por outro lado, a denominada “crise moral” e o clima global da sociedade em geral e das empresas em particular, de falta de ética e de responsabilidade social contribuem para o aumento de práticas de contabilidade criativa e relato financeiro fraudulento, levantando a discussão da RSE e ética em torno da contabilidade.

O aparecimento de conceitos como o da responsabilidade social, o de outras partes interessadas ou o da cidadania empresarial veio contribuir para organizações mais transparentes e nas quais o compromisso ético é efetivo. Contudo, a discussão da ética e da responsabilidade social em torno das empresas, da gestão e da contabilidade são áreas do saber que, apesar de terem sofrido grandes mudanças nas últimas décadas, encontram-se ainda pouco desenvolvidas (Crane, 1999; Kahn, 1990; Nicholson, 1994) e difusas.

Desde os anos 90 do século XX que tem surgido na gestão uma visão crítica interna cuja base é a Escola de Frankfurt. Um dos seus maiores contributos é a perceção de como os indivíduos, trabalhadores e consumidores, são condicionados de acordo com os parâmetros dos sistemas político e económico e transformados por uma razão instrumentalizadora em “componentes de uma máquina” (Alvesson & Wilmott, 1992). De acordo com Caldeira (2008) - e tendo em conta que na gestão há uma pulsão tecnocrática que apresenta os gestores como depositários da racionalidade empresarial, que adotam ações que não se coadunam com a lógica da ética e que remetem as restantes partes

interessadas para a posição de meros objetos ou meios -, aquela corrente tem como posição de partida a de que os gestores, como qualquer outra parte interessada, estão numa teia de interesses e objetivos muitas vezes conflitantes. Aquela corrente de pensamento e análise da gestão considera, ainda, que a área é demasiado poderosa e com fortes efeitos sobre empregados, consumidores e cidadãos em geral para ser entendida como numa lógica unívoca de meios e fins, mas antes como tendo uma dimensão ético-política com objetos de estudo nascidos de contextos específicos de relações de poder que podem ser transformados e desenvolvidos.

Neste contexto, a RSE tem sido alvo de intenso e controverso debate que levou à construção do seu conceito, de teorias e abordagens, ampliado também pela grande evolução do próprio conceito de empresa e da problematização e aplicação da ética no contexto organizacional.

No que se refere à ética empresarial, enquanto parte aplicada da ética, tem por objeto aplicar os resultados obtidos na fundamentação ética ao campo organizacional, evidenciando de forma reflexiva como aplicar os princípios éticos à atividade empresarial. Ao nível individual, compreende o comportamento e as ações dos indivíduos nas organizações, face a escolhas e decisões alternativas que requerem ponderação, algumas das quais sob a forma de dilemas que requerem julgamentos. Atuando o gestor num contexto em que dificuldades e desafios económicos, legais e éticos lhe são constantemente apresentados, o julgamento pode por vezes ser eticamente questionável.

Neste capítulo investiga-se os fundamentos teóricos e as orientações éticas da RSE, a ética enquanto filosofia moral, em termos de fundamentação teórica e nas empresas. Testa-se a hipótese teórica três (Ht3).

Ht3: A responsabilidade social das empresas está relacionada com a ética.

4.2 CONCEITO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Embora a RSE esteja cada vez mais presente nos dias de hoje, este é um tema que já tem vindo a ser abordado e estudado desde a década de 50 do século passado. Desde há várias décadas que a RSE tem sido alvo de intenso e por vezes controverso debate que levou à construção do seu conceito, de teorias e abordagens, relacionado também pela

grande evolução do próprio conceito de empresa e das interrogações e aplicação da ética no contexto organizacional.

O conceito de RSE foi, com a publicação do livro intitulado de *Social responsibilities of the businessman* de Howard Bowen, em 1953, inicialmente associado às obrigações e às ações voluntárias a assumir por parte dos empresários, adaptadas, para além dos objetivos económicos e legais, aos objetivos e aos valores na sociedade (Carroll, 1999). De acordo com o qual se defende que deverá haver um aumento de RSE quando as empresas aumentam o seu poder na sociedade. Desde então tem-se desenvolvido um intenso debate sobre a RSE. Este centra-se essencialmente nos fins que devem orientar as atividades das empresas, considerando a RSE como um desenvolvimento particular da responsabilidade social que abrange tanto empresas como organizações, instituições e indivíduos (Rodrigues & Duarte, 2011).

Entretanto, surgiram noções de RSE, também designadas de visão liberal, que defendem que esta deve ter como objetivo exclusivo o lucro e que este possibilitará às empresas contribuir de forma adequada para a sociedade com a riqueza gerada e através do pagamento dos respetivos impostos. De acordo com esta perspetiva a RSE esgota-se no objetivo único de gerar o lucro e enriquecer os seus proprietários. Destaca-se o célebre artigo de Friedemann de 1970 onde o autor considera que a única responsabilidade social da empresa é para com os seus proprietários ou acionistas e traduz-se na maximização do lucro.

Uma das definições mais populares na literatura norte-americana sobre RSE foi a proposta apresentada por Carroll (1979) englobando responsabilidades e expectativas sociais, económicas, legais, éticas e discricionárias da sociedade inerentes ao desempenho social da empresa. Posteriormente o modelo desenvolve-se para que as quatro componentes sejam inseridas numa pirâmide e denominando a responsabilidade discricionária de filantrópica, conforme apresentado na Figura 14.

De acordo com a perspetiva de Carroll o melhor desempenho estará associado à empresa que, para além de cumprir com as suas responsabilidades económicas fundamentais e legais, também cumpre com os seus deveres éticos e realiza outras atividades filantrópicas. A configuração piramidal do modelo permite destacar as responsabilidades económicas como base que suporta todas as outras que, apesar de terem importância sequencial, deverão ser cumpridas simultaneamente. Por um lado, as

responsabilidades éticas e filantrópicas remetem para comportamentos que, apesar de não serem exigidos por lei, são socialmente desejáveis e eticamente justificados indo de encontro das expectativas criadas na sociedade com a atuação da empresa. Por outro lado, para além de considerar que as responsabilidades económicas fazem parte integrante da RSE, aponta para o lucro como uma condição não egoísta do capitalismo, sem o qual as restantes responsabilidades não podem ser cumpridas.

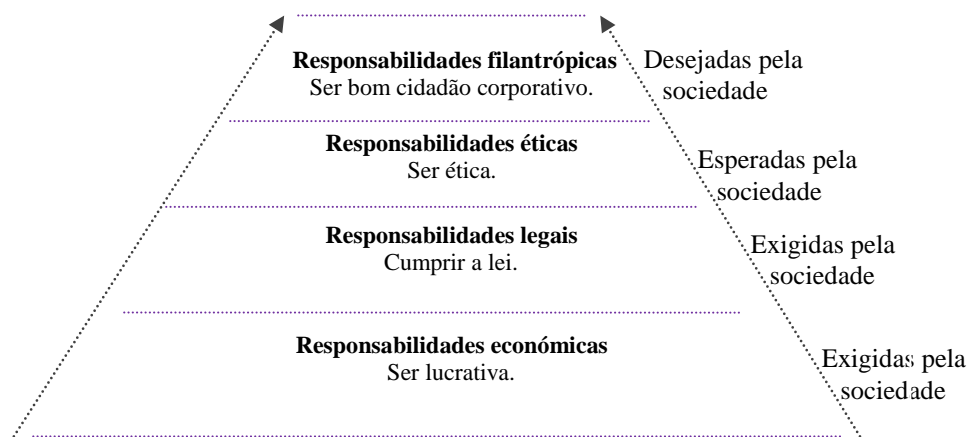


Figura 14: Pirâmide da RSE.

Fonte: Adaptado de Schwartz e Carroll (2003, p. 504).

Contudo, a importância reconhecida do modelo não impediu que lhe fossem apontadas diversas fragilidades (Almeida, 2010; Rego et al., 2007). Destacam-se o cumprimento das responsabilidades filantrópicas que poderão colidir com as responsabilidades económicas, a filantropia ser apontada como uma manifestação do exercício da responsabilidade ética e o sentido ascendente e unidirecional do cumprimento das responsabilidades poder contrariar o princípio da equanimidade subjacente à responsabilidade social.

Tendo em vista colmatar algumas das fragilidades do modelo piramidal foi posteriormente proposto um modelo composto pelos três domínios económico, legal e ético com várias orientações empresariais, conforme apresentado na Figura 15.

Apesar de questionável, de acordo com o modelo dos três domínios existem fronteiras nítidas que permitem classificar uma decisão como puramente económica, legal ou ética, existindo no entanto sete possibilidades de classificação.

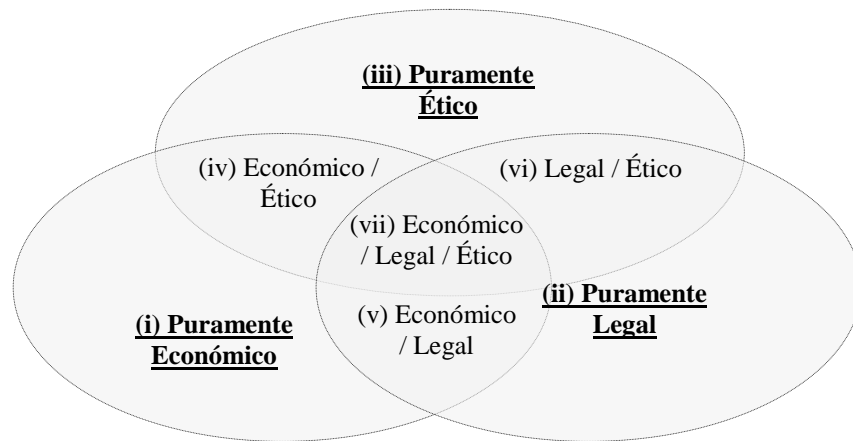


Figura 15: Modelo dos três domínios da RSE.

Fonte: Adaptado de Rego et al. (2007, p. 160) e de Schwartz & Carroll (2003, p. 509).

O melhor desempenho ocorrerá quando a empresa consegue conciliar de forma ideal os três domínios, o que nem sempre se verifica.

Outras definições de RSE, como a da Comissão Europeia (CE) Europeia (COM, 2001), integram preocupações ambientais e sociais na interação da empresa com outras partes interessadas, numa base voluntária. Implica que se considere nas estratégias empresariais as expectativas de todas as partes interessadas assim como um princípio de inovação e melhoria contínua. Outra área associada à RSE é a sustentabilidade e o desenvolvimento sustentável, assente em preocupações ambientais, económicas e sociais. Destaca-se a conceção de RSE proposta pela *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) como sendo um compromisso empresarial contínuo para um desenvolvimento económico sustentável, melhorando a qualidade de vida dos seus colaboradores, das famílias, da comunidade onde está inserida e da sociedade em geral. Deste modo, o desenvolvimento sustentável visa a satisfação das necessidades humanas, atuais e as das gerações futuras, em harmonia e para que se garanta a conservação do meio ambiente. Defende-se uma estratégia de RSE a longo prazo baseada em integridade e valores sólidos como forma de trazer benefícios para as empresas e contribuir para o bem-estar da sociedade. Outros autores também referem que a RSE e a sustentabilidade empresarial deverá compreender atividades empresariais que satisfaçam o bem-estar das outras partes interessadas (Marrewijk, 2003; Sprinkle & Maines, 2010). Assim, um dos maiores desafios da RSE é torná-la parte integrante da cultura da empresa e do seu modelo

estratégico. Podem verificar-se vários níveis de atuação das empresas que vão desde o exercício da RSE interna e externa, à gestão dos riscos negativos para o ambiente e para a comunidade, à gestão ética no relacionamento com as várias partes interessadas e gestão socialmente responsável na promoção do bem-estar social.

O Quadro 17 identifica e apresenta os vários níveis de atuação de RSE que deverão ser implantados tendo em vista a RSE sustentável.

De acordo com Neto e Brennand (2004) para que uma empresa possa ser considerada socialmente responsável deverá agir nos vários estádios da RSE sendo consideradas sustentáveis e socialmente responsáveis se paralelamente aos vários níveis agirem no último estágio. Assim, verifica-se que os conceitos de RSE e de sustentabilidade estão intimamente relacionados. Sendo, estes conceitos, por muitos autores utilizados de forma indiferenciada, a RSE é também apontada, por outro lado, como um caminho para o desenvolvimento e a sustentabilidade empresarial.

Quadro 17: Estágios de atuação de RSE nas empresas.

Estágios	Exercício da RSE	Foco
1	Interno	Benefícios, remuneração, saúde, segurança e melhoria da qualidade de vida no trabalho.
2	Externo	Gestão dos riscos relacionados com o meio ambiente como a poluição e o esgotamento e recursos naturais.
3		Gestão dos riscos associados com a comunidade.
4		Gestão dos riscos associados com os consumidores como a publicidade enganosa, segurança dos produtos e danos à saúde.
5		Gestão ética no relacionamento com os acionistas através do relato financeiro correto e transparente.
6		Gestão ética no relacionamento com os restantes parceiros económicos.
7		Gestão ética no relacionamento com os concorrentes.
8		Gestão socialmente responsável na promoção de bem-estar social, preservação da cultura local e promoção do empreendedorismo local e desenvolvimento sustentável.

Fonte: Adaptado de Neto e Brennand (2004, p. 101).

Quanto ao conceito de empresa verifica-se que este é um conceito que se tem mostrado variável ao longo do tempo e de cultura para cultura. De acordo com Felix (2011) a empresa deixou de ser considerada um sistema de técnicas produtivas para passar

a ser considerada cada vez mais como uma comunidade de pessoas. Assim, uma empresa é uma organização que consiste num somatório de recursos diferenciados maior que as suas partes e que vale também pelo seu *Goodwill* gerado internamente. Neste contexto Felix (2011) defende que uma empresa não deverá ser um fim em si mesma mas sim, um meio de desenvolvimento e de realização de pessoas. Conforme Rocha (2010) apesar de a empresa poder ser vista no sentido de empreendimento, como entidade física e como sociedade comercial, ela é uma instituição social como uma família ou uma escola, que assegura a produção nas sociedades modernas de bens e serviços necessários. Verifica-se que não existe um conceito único de empresa nem este é especificamente jurídico. Tendo em conta que se relaciona num mercado interdependente de ligações entre pessoas e meio ambiente, atualmente a empresa moderna vê-se cada vez mais como um instrumento fundamental para satisfazer os múltiplos interesses e expectativas de uma sociedade complexa e em constante mudança. Surge, assim, a necessidade da empresa constantemente questionar as suas relações com as várias partes interessadas, de forma a responder com sucesso às suas expectativas legais, éticas e filantrópicas, ao mesmo tempo que esta se adapta e desenvolve para responder aos incentivos económicos (Sims, 2003). Logicamente que esta abordagem à empresa levanta preocupações a respeito das pessoas e suas liberdades. Leva a empresa a ser considerada como um centro de responsabilidade social, tanto para dentro como para fora, quando se corporiza como entidade moral e agindo de acordo com os interesses dos acionistas e das outras partes interessadas. Levanta-se, assim, uma importante dimensão, a dimensão ética.

A ética empresarial está associada ao desafio de desenvolver coletivamente uma cultura empresarial honesta, que, devido ao seu carácter individualizado, traz consigo também conflitos que a transcende. Uma perspetiva considera que as pessoas é que são éticas e que através delas as empresas ganham o seu carácter ético, considerando-se que a ética profissional é a mesma ética da vida privada e que consiste num caminho para um fim último comum a toda a humanidade (ACEGE, 2013). Outra perspetiva, conforme Caldeira (2008), defende que a identidade individual é um composto de múltiplos elementos e que, por consequência, no contexto organizacional o individuo recebe da empresa uma parcela da sua identidade. Deste modo, considera-se que as empresas têm um carácter próprio que influencia e é influenciado pelos seus vários elementos ou seja tem uma capacidade para atuar moralmente. Também de acordo com Cortina, Moratalla e Marzá (2005) a empresa tem uma dimensão moral que requiere, portanto, uma reflexão ética na sua especificação.

Esta existe enquanto instituição capaz de tomar decisões, como conjunto de relações humanas com uma determinada finalidade, não obstante esta ser difícil de identificar.

Apesar da empresa ter o papel de promover o bem-estar através da criação de riqueza, bens de qualidade e emprego, ela deverá respeitar o meio ambiente e não considerar a sua sobrevivência um fim em si mesmo, e a qualquer custo. A empresa, enquanto cidadã, deverá assumir a sua responsabilidade na construção do futuro. Para esse fim, deve adotar uma postura ética empresarial assente em preocupações com a sustentabilidade, que Rocha (2010) denomina de responsabilidade social e que Carvalho (2011) refere como sendo o sucesso económico com realização do homem ou o respeito ético diante do mundo com o qual a empresa se relaciona. Assim, surge a necessidade de dirigir o foco para a ética na empresa. Por outro lado, sendo as pessoas os principais agentes da empresa e que agem e interagem em seu nome, é expectável que a empresa espelhe os seus valores e saberes. De acordo com Regojo (2005) a ética é um exercício de liberdade impossível de ser imposto e que na empresa corresponde ao somatório da ética de todos os colaboradores. De forma concordante, Carvalho (2011) afirma que a ética se encontra nas pessoas que compõem a empresa e que quando praticada e aplicada pelos seus trabalhadores constitui forma de corrigir as decisões e condutas inadequadas da empresa. Deste modo o comportamento ético e socialmente responsável dos trabalhadores é muito importante para as organizações responderem e mudarem, de forma viável, as necessidades e expectativas das partes interessadas. Contudo, desde os anos 90 do século XX que tem surgido na gestão uma visão crítica interna, cuja base é a Escola de Frankfurt, que salienta que a perceção dos indivíduos, trabalhadores e consumidores, são condicionados de acordo com os parâmetros dos sistemas político e económico e transformados por uma razão instrumentalizadora em “componentes de uma máquina” (Alvesson & Wilmott, 1992). Caldeira (2008) salienta a pulsão tecnocrática que apresenta os gestores como depositários da racionalidade empresarial e cujas ações não se coadunam com a lógica da ética, remetendo as restantes partes interessadas para a posição de meros objetos ou meios. Argumenta, por um lado, que a posição de partida dos gestores, como qualquer outra parte interessada, está numa teia de interesses e objetivos muitas vezes conflituantes. Por outro, que é uma área demasiado poderosa e com fortes efeitos sobre os empregados, consumidores e cidadãos em geral para ser entendida como numa lógica unívoca de meios e fins. Assim, deve ser entendida como tendo uma dimensão ético-política com objetos de estudo nascidos de contextos específicos de relações de poder que podem ser

transformados e desenvolvidos. Neste contexto, a RSE passa pelo respeito ético diante das partes interessadas relacionando-se inevitavelmente com a ética na empresa. Contudo, constata-se, que não tem havido ao longo do tempo uma definição consensual do conceito de RSE, apesar de este ter uma origem coexistente e comum com a ética na empresa.

Para além da ética, outro aspeto importante é a associação quase inevitável da RSE com outras áreas adjacentes. Nos anos 1970 surgiram as definições e abordagens de RSE. Desenvolveram-se temas alternativos como o desempenho social da empresa, a cidadania corporativa e o *Corporate Social Responsibility* (CSR). O conceito de RSE foi sendo desafiado e incluindo conceções cada vez mais amplas e defensoras de que a empresa deve contribuir de forma ativa para o desenvolvimento social. Foi ganhando significado à medida que se foi defendendo que a empresa tem o dever de, para além de contribuir para o desenvolvimento social através dos seus lucros, agir diretamente em função do bem-estar social, isto é, a empresa tem, por um lado, o papel da criação de lucro e pagamento dos respetivos impostos, e por outro lado um papel ativo na resolução dos problemas sociais e na minimização dos efeitos negativos que a sua atividade possa estar a causar na sociedade. Deste modo, as empresas viram-se obrigadas a incluírem as preocupações sociais na definição e prossecução dos seus objetivos e a assumirem compromissos perante a sociedade onde estão inseridas e das quais simultaneamente dependem.

Em suma, presentemente, não é possível encontrar na literatura uma definição consensual de RSE. Mesmo entre os que alegam a sua importância e necessidade, não se verifica a convergência nos motivos apontados, estando estes na origem de extensa e controversa literatura, associada ao seu significado. No âmbito desta investigação e, dada a diversidade de definições de RSE e fragilidades por estas apresentadas, propõe-se uma conceção de RSE baseada no pressuposto de que as empresas e a sociedade não são entidades independentes nem com existência intrínseca mas sim interligadas e cuja relação origina expectativas lícitas na sociedade. Inspirada pelas contribuições de Carroll (1979), Schwartz & Carroll (2003) elege-se a interpretação de RSE proposta por Almeida (2010). Esta assenta nas responsabilidades económicas, legais e éticas como fontes que se estabelecem como princípios orientadores da ação das empresas e remete a responsabilidade filantrópica para o campo da ação da responsabilidade ética, conforme apresentado na Figura 16.



Figura 16: Modelo das três fontes de RSE.

Fonte: Adaptado de Almeida (2010, p. 68).

A responsabilidade económica relaciona-se com o objetivo de assegurar a sobrevivência da empresa e a sua sustentabilidade tendo em vista o seu crescimento e a satisfação das expectativas dos detentores do seu capital.

No que respeita à responsabilidade legal relaciona-se com a obrigação das empresas em cumprirem a lei, embora não garanta o seu cumprimento, tendo a empresa liberdade de escolha sobre a adesão ou não à lei.

Quanto à responsabilidade ética relaciona-se com o dever da empresa agir de forma não imposta segundo princípios morais que assentam em valores sociais. Tem como fim prevenir prejuízos resultantes da ação da empresa e contribuir para o bem-estar social e aperfeiçoamento humano.

Por fim, e de acordo com Almeida (2010), a RSE pressupõe a ligação e comunicação entre os três tipos de compromissos sociais anteriormente referidos. Neste contexto, as ações da empresa socialmente responsável resultam das várias responsabilidades considerando-se a dimensão ética da RSE a mais exigente devido ao facto de ser imposta por responsabilidades morais e de consciência, não evidentes nem consensuais. Considera-se, assim, que a RSE encontra a sua justificação na responsabilidade ética tendo em conta que é através desta responsabilidade que a empresa pode agir de forma a beneficiar socialmente a comunidade onde se insere, não assentando necessariamente no objetivo único de gerar lucro.

Deste modo, e de acordo com a visão clássica, a RSE parece corresponder a uma gestão libertadora de comportamentos egocêntricos através da integração nas empresas de

preocupações e responsabilidades sociais. Assim, os comportamentos empresariais deverão ser questionados e avaliados quanto à sua adequação em termos das responsabilidades das empresas perante a sociedade. A RSE vê-se assim dirigida pelos modelos desenvolvidos pelos indivíduos que integram as empresas, representando a relação que estes pretendem que a empresa desenvolva com a sociedade.

Considera-se que um dos maiores desafios da RSE é torná-la como parte integrante da cultura empresarial e do modelo estratégico da empresa, passando pela gestão ética no relacionamento entre as várias partes interessadas e a gestão socialmente responsável na promoção do bem-estar social. Referindo-se a ética empresarial ao estudo dos comportamentos e das decisões empresariais com impacto no bem-estar individual e social e sendo a RSE uma atitude que se reflete na prática de uma gestão socialmente responsável e na adoção de um modelo de gestão social, verifica-se assim o seu interrelacionamento onde a RSE constitui uma base do campo da ética empresarial. Por outro lado, a ética empresarial está diretamente relacionada com o comportamento ético e socialmente responsável dos empregados. Conclui-se, conseqüentemente e em resposta à Ht3, que se verifica que a RSE está fortemente relacionada com a ética aquando do respeito ético necessário diante das suas partes interessadas.

Em suma, a integração de preocupações éticas na gestão, assim como da assunção de RSE tornou-se, nas últimas décadas, um tema alvo de mudanças significativas e atenção por parte de académicos, de empresários, de políticos e da sociedade em geral. Muitas empresas foram obrigadas a repensar os seus critérios éticos de conduta devido às preocupações que foram surgindo com fraudes empresariais assentes em comportamentos gestionários chocantes à luz dos princípios éticos fundamentais e graves, dos efeitos ambientais gerados por parte de certas empresas. Tal como em Almeida (2010) alerta-se para o facto das ambiguidades em torno do conceito, abordagens e teorias de RSE se revelarem na existente variabilidade de conteúdos dos relatórios de sustentabilidade e nas incoerências dos códigos de ética assim como nos inconsistentes resultados provenientes da investigação realizada nesta área. Por outro lado, salienta-se a possibilidade destas contradições gerarem confusão sobre que práticas deverão ser adotadas pelas empresas e quais as fiscalizações corretas a realizar, apelando-se para o retorno à reflexão sobre os conceitos de ética e RSE, procurando os seus fundamentos.

4.3 FUNDAMENTOS ÉTICOS DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

No seu sentido mais comum, o termo ética refere-se com frequência a um conjunto de regras que permitirão, supostamente, governar ou orientar o comportamento. Contudo, existem várias hipóteses de leitura da palavra ética e sua fundamentação, como o eudemonismo, o hedonismo, o kantismo e a ética do diálogo, assim como de aplicação a âmbitos distintos da vida social, como é o caso da ética empresarial na sua relação com a ética cívica e económica.

4.3.1 ÉTICA

Apesar da ética estar atualmente na moda, pelo menos em termos teóricos, existem várias hipóteses de leitura da palavra ética e sua fundamentação e aplicação a âmbitos distintos da vida social, como é o caso da ética aplicada ao contexto específico da atividade empresarial.

Quanto à leitura da palavra ética, esta tem a sua origem em duas palavras gregas *êthos* e *ēthos* referindo-se, respetivamente, a morada ou caráter e hábitos ou costumes também na origem da tradução latina de *mores*, ou seja morais. Considera o caráter do homem como sendo onde este habita, algo exterior ao individual, voz da consciência ou voz divina e os hábitos e costumes ao nível dos comportamentos e do coletivo. Assim, ética e moral são dois termos equivalentes pela sua origem etimológica, no entanto e de acordo com Cortina et al. (2005) têm vindo a configurar-se tecnicamente como duas formas de reflexão. Por um lado, a ética atinge a sua verdade enquanto parte da filosofia. Se a filosofia consiste num esforço conceptual dirigido a esclarecer os fins racionais da ação humana a ética consiste no saber prático que visa orientar as leis do dever-ser, as normas e conduta segundo as quais os seres humanos deverão idealmente agir. Verifica-se que a moralidade é inseparável da ética. A ética tem como objeto o fenómeno da moralidade que engloba a realização de juízos sobre ações, da sua bondade ou maldade, é normativa e visa influenciar o ato de forma reflexiva, não se limitando a uma visão única. Por outro lado, a moral é um saber que pertence ao mundo da vida dos homens e o acompanha desde a sua origem.

No âmbito da filosofia em geral e da ética em particular verificam-se diferentes perspetivas. Contrariamente ao que se verifica por exemplo no Budismo, que salienta a importância de não criar sofrimento a nenhum ser senciente, o pensamento ético na Grécia e subsequentemente na Europa e América do Norte limitava-se tradicionalmente ao contexto humano, expressando de forma limitada as preocupações pelo mundo natural. Atualmente e desde o século XX, nos sistemas éticos das culturas Europeia e Norte Americana, começaram a expandir-se de forma explícita a comunidade moral para além do ser humano. Ambientalistas éticos tais como Aldo Leopold, Baird Callicott, e Holmes Rolston III vieram defender que o universo físico e em particular os seus vários ecossistemas têm simultaneamente uma posição moral e não deveriam ser explorados ou destruídos, assumindo assim uma posição contrária à visão que considera que o universo físico pode ser explorado pelos objetivos e para fins humanos (Callicott & Frodeman, 2009).

No seu sentido mais comum, o termo ética refere-se com frequência a um conjunto de regras que permitirão, supostamente, governar ou orientar o comportamento, por vezes explicitado em códigos de ética ou de conduta. Contudo, e recuando mais de 2500 anos, a formulação de códigos de ética era deixada para os moralistas ou legisladores. Se por um lado, a reflexão ética se ocupava particularmente de aspetos mais gerais e abstratos, como o princípio ou princípios gerais que estão por detrás dos comportamentos éticos e dos comportamentos não éticos. Por outro lado, os filósofos preocupavam-se em descobrir a origem da ética e os seus fundamentos.

É comum na filosofia moral separar-se as doutrinas teleológicas das doutrinas deontológicas e ser-lhe associado palavras-chave. Por um lado, nas doutrinas teleológicas explicam-se os fenómenos segundo as suas finalidades, incluindo as teorias éticas consequencialistas que avaliam moralmente as consequências da ação humana tendo em conta o seu efeito. As doutrinas deontológicas, enquanto tratados dos deveres, incluem as teorias que pressupõem um imperativo moral prévio à avaliação dos efeitos da ação. Por outro lado, é comum ver-se associado à ética várias palavras-chave, de que são exemplos a coerência e a racionalidade. Caldeira (2008) defende que a ética assenta na confiança da missão da filosofia e também, no interesse moral, ou seja, o interesse pela humanidade, sendo o homem um ser social, que se questiona sobre os seus atos e os dos outros e procura uma lógica coerente de justificação das condutas. Deste modo, a eticidade dependerá da

capacidade de cada um forjar para si um carácter que, para lá de único, é coerente e que para lá de coerente é racional. Quanto à racionalidade, e assumindo a perspectiva de Cortina (1997), esta é movida por um interesse objetivo, não se ocupa das consequências da decisão sendo antes relativa ao seu fundamento, ou seja como capacidade de justificar as escolhas e de responder sobre elas.

Quanto à ética aplicada, consiste em aplicar as abordagens e os resultados obtidos na sua fundamentação a âmbitos distintos da vida social, como à política, medicina, economia e empresa. A dimensão aplicada da ética foi uma das grandes mudanças que, de acordo com Cortina (2003) abalaram e transformaram a filosofia ao longo do século XX, não tendo no entanto vindo de dentro da filosofia, mas de certa forma impostas a partir de fora. Um novo desenvolvimento na ética, como a ética empresarial e a ética da RSE, deverá ter alguma continuidade com o atual estado da ética como esta é reconhecida, ou seja, o seu carácter de fundamentação enquanto dentro da filosofia. Aplicando a ética à profissão do gestor ou contabilista, a questão ética que se coloca será porque motivo não se devem adotar práticas de contabilidade criativa ou porque motivo não se deve ignorar a RSE. Para tal, e de acordo com Cortina et al. (2005), a fundamentação filosófica permitirá proporcionar um critério racional a aplicar, contudo, tendo em conta as especificidades das atividades empresariais e a correspondente moral cívica da sociedade.

4.3.2 TEORIAS ÉTICAS GERAIS

A exigência das sociedades levou à transformação do estado atual da ética que emergiu de um número limitado de teorias, durante mais de dois milénios e meio de história, tornando-se assim útil e indispensável conhecê-las. Encontrando-se, atualmente, a ética tanto dentro como fora do campo da filosofia e tendo em conta que as sociedades buscam, na maioria dos casos, mínimos éticos que permitam a vivência em conjunto, necessitam, para esse fim, de uma fundamentação racional. Assim, todas as éticas aplicadas desenvolvidas baseiam-se em filosofias morais históricas assumindo-se por isso alguma familiaridade da filosofia moral e do pensamento com teorias éticas recorrentes, destacando-se as teorias da origem divina, das virtudes, do contrato social, do hedonismo, do utilitarismo, do egoísmo, da deontologia, do emotivismo e do relativismo moral.

Quanto à teoria da origem divina, esta remonta ao período anterior à filosofia moral em que se acreditava que a ética era de origem divina, podendo tal verificar-se na Bíblia Hebraica, com o recebimento de Deus dos Dez Mandamentos e algo semelhante na Teogonia, de Hesíodo. Assim, Deus é a fonte da ética e de toda a verdadeira moral e autoridade, contudo, e de acordo com White (1967), o Cristianismo também é apontado como causa de crises quando as civilizações, baseando-se na ideia de que o homem é criado à imagem de Deus, domina e subjuga a criação culminando, desde há 2500 anos, numa civilização tecnologicamente moderna mas que trouxe também a atual crise ambiental. Contudo, na antiga Grécia, o pensamento estava mais inclinado para considerar a ética em termos de virtudes ou qualidades de carácter, sendo as cardinais a justiça, a coragem, a equidade, a sabedoria, a generosidade e a compaixão. Contudo, apesar da descendência dos Gregos, a civilização ocidental contemporânea na sua maioria inclina-se mais para pensar a ética em termos de cumprimento de regras morais em detrimento da ação virtuosa, devido à longa influência Judaico-Cristã que sofreu. Sendo a fundamentação do Cristianismo judaica, herdou deste as leis como conceção ética, como a Regra de Ouro, contudo na prática, e conforme Warburton (2013), a moralidade Cristã é muito mais complexa do que obedecer aos Dez Mandamentos. A sua essência é uma lista do que se deve ou não adotar, assim como a aplicação do amor ao próximo.

A teoria ética das virtudes baseia-se essencialmente na *Ética a Nicómaco* e na *Ética a Eudemo* de Aristóteles (384 a.C.-322 a.C.), sendo por vezes conhecida por neo-aristotelismo (Warburton, 2013) e referida quanto às suas implicações sobre o plano organizacional. A ética das virtudes foca-se no carácter e nos interesses da vida individual como um todo, pretendendo que a vida decorra através do cultivo de um carácter virtuoso. Considera que a felicidade é atingível pela prática virtuosa, tendo-se a si própria como fim para o qual o homem deve caminhar, mesmo que irrealizável. Aristóteles propõe que se identifiquem quais as características morais e intelectuais para se viver uma vida boa, alcançada através da prática permanente das virtudes humanas desenvolvidas. Considera que um bom ser humano realiza bem a natureza humana, que considera ser a vida racional, ou seja, governada de acordo com a sua capacidade de razão. Na sua ética clássica encontra-se a teoria do meio-termo, que consiste em determinar de forma racional o estado intermédio entre o insuficiente e o excesso, destacando-se o papel individual na valorização do que é correto, tendo em vista um bem absoluto e incondicional a que o ser humano se destina. Consiste, de acordo com Aristóteles (2012), na felicidade que se deseja

por si mesma, sendo as ações humanas escolhidas e tudo o mais desejado no seu interesse. Assim, e segundo Almeida (2010), não se exige considerar de forma igual toda a humanidade, pressupondo, portanto, um relativismo associado às circunstâncias individuais, sendo o carácter resultado das deliberações e das decisões dos fins que se pretendem alcançar.

A teoria do contrato social refletiu sobre a origem e natureza da ética. De acordo com esta teoria, a ética surge nos indivíduos, preocupados com o seu bem-estar, concordam em abster-se de fazer mal aos outros, como matar ou roubar, em interações antropocêntricas, praticando a virtude pessoal da justiça. De acordo com Callicott e Frodeman (2009) de forma análoga ao contrato social existe o contrato natural entre humanos.

A teoria do hedonismo, frequentemente associado a Epicuro (341 a.C.-270 a.C.), considera que o bem ou fim de todas as ações humanas é o prazer e a libertação face ao sofrimento. Baseando-se na visão de que o objetivo último da ação humana é a felicidade e que a existência de prazeres se encontra de forma inerente ligada aos sofrimentos, esta teoria discrimina as qualidades de diferentes tipos de prazeres e recomenda não só aqueles prazeres que são puros, por não estarem associados ao sofrimento, mas também aqueles que são considerados elevados prazeres elevados do espírito ou da alma, em detrimento dos prazeres do corpo.

O utilitarismo clássico é o descendente moderno do hedonismo e o tipo de teoria ética consequencialista mais explorada. Tal como no consequencialismo, o utilitarismo é utilizado para descrever teorias éticas em que o julgamento de uma ação se baseia nas suas consequências, tendo sido proposto originalmente por Jeremy Bentham (1748-1832) e John Stuart Mill (1806-1873). Define o bom e considera que a ação superior é aquela que maximiza a sua utilidade, ou seja, o maior prazer ou felicidade sobre o sofrimento naquelas circunstâncias para o maior número. Assim, o critério de avaliação da moralidade é a utilidade do ato, relacionada pelo conjunto das consequências (Mercier, 2005). Para tal, e de acordo com Mill, existem prazeres mentais superiores preferíveis a prazeres sensoriais inferiores. Outros autores acrescentam que valores como a amizade, o conhecimento, a coragem, a saúde e a beleza têm valia intrínseca (Rego et al., 2007). Salienta-se, contudo a problemática, quanto ao carácter universalista do utilitarismo, referindo-se a uma totalidade

na qual se inclui o decisor mas cujas consequências prévias das ações são difíceis de avaliar (Beckert, Pires, Fernandes & Antunes, 2012).

O egoísmo ético verifica-se quando a ação moralmente válida for aquela que visa satisfazer os próprios interesses sem a obrigação moral de satisfazer os interesses alheios, defende a liberdade moral individual de cada um seguir os seus interesses e considera que o ser humano é por natureza egoísta. No limite, considera que o ser humano atua de forma a ajudar os outros para satisfazer as suas necessidades pessoais e aceita a ação em favor dos outros se tal permitir a satisfação dos seus interesses pessoais. Por outro lado, considera que agindo em função dos interesses individuais e de acordo com a preferência individual se alcançará uma sociedade justa e equilibrada sendo o bem comum também conseguido.

A ética deontológica, define o valor moral da ação não em função do efeito que dela se espera mas em função da adoção de determinados princípios e regras específicas. Assim, independentemente das consequências da ação, elege-se o dever como categoria moral fundamental, considerando muito mais importante a sua intenção. A filosofia kantiana é a corrente deontológica mais importante e tem origem no pensamento de Immanuel Kant (1724-1804) que sugere a adesão a princípios universais determinados racionalmente pelo homem, devendo este agir segundo uma máxima que possa querer que se torne lei universal da natureza (Kant, 2007). Considera que somos puros seres racionais e que o dever de colocar constrangimentos perante os seus instintos, se impõe ao homem com a razão. Deste modo as máximas descrevem a boa vontade (intenção) por detrás da ação e a noção de universalidade constitui uma representação da Regra de Ouro do Cristianismo. Outro aspeto importante consiste em agir considerando a humanidade sempre e simultaneamente como fim em si e nunca simplesmente como meio (Kant, 2007). Assim, as pessoas deverão ser reconhecidas como indivíduos com vontades e desejos próprios e não como meios para alcançar um fim.

A teoria ética do emotivismo ou não-cognitivismo, expressa vividamente por Ayer (1919-1989), considera que as frases éticas não expressam proposições mas atitudes emocionais que expressam o sentimento da experiência contemplativa. Como consequência desta teoria está a teoria ética do relativismo moral, que considera que os julgamentos morais são relativos e que a moralidade consiste numa simples descrição dos valores morais de uma sociedade num determinado tempo.

Concluindo e pressupondo que a avaliação ética da atividade empresarial deverá ocorrer de forma semelhante aos critérios da vida social em geral, a fundamentação racional tem portanto um papel fundamental na justificação da prática empresarial, disponibilizando meios para uma reflexão ética.

4.3.3 ÉTICA NAS EMPRESAS

Desde o final dos anos 80 do século passado que a necessidade de ética reapareceu. Verifica-se o crescente interesse das pessoas pela ética após os conhecidos escândalos empresariais e também, nos primeiros anos do século XXI, um aumento significativo da literatura sobre ética. Como resultado, surgem inúmeros códigos de conduta e programas de gestão ética como tentativa de manter as empresas afastadas de problemas. Com o reaparecimento da necessidade de ética, a ética nas empresas começou a ganhar grande notoriedade assim como outros termos associados, alguns bastante polémicos, como a ética económica, a ética nos negócios, a ética na gestão, a ética na organização e a ética na direção.

A ética económica engloba o campo das relações entre a economia e a ética e as reflexões éticas sobre os sistemas económicos. Relaciona-se, difusamente, com a ética da empresa, e tendo em conta que muitos problemas éticos envolvem relações económicas, não se podendo por isso, desligar da sua reflexão com o intuito de entender a realidade económica em que as empresas se enquadram.

Sen (2012) destaca o benefício que a ética pode trazer à economia, teorizando, simultaneamente, sobre os erros que advêm de uma economia divorciada da ética, salientando, o empobrecimento da economia do bem-estar e enfraquecimento da base de grande parte da economia descritiva e previsional como consequência deste distanciamento. É o caso de muitas sociedades atuais, principalmente, das sociedades em que a atividade económica se distanciou significativamente dos outros aspetos da existência e em que a troca monetária ocupa um papel importante. Neste contexto, encontra-se o sentido da noção de ética económica como a parte da ética que trata do comportamento das instituições, englobando uma dimensão individual da ética económica quando trata dos comportamentos individuais nas atividades de troca de bens e serviços e

de produção e uma dimensão institucional quando trata da definição coletiva das regras legais a que as atividades deverão subordinar-se (Arnspeger & Parijs, 2003; Jesus, 2007).

A ética empresarial e nos negócios baseia-se na perceção da empresa como uma entidade económica e como uma instituição social e consiste numa parte da ética aplicada verificando-se também na literatura, que esta se relaciona ainda com a ética cívica. A ética empresarial tem por objeto aplicar os resultados obtidos na fundamentação ética ao campo organizacional, não consistindo numa forma particular da ética mas à aplicação dos princípios éticos descobertos ao campo específico das empresas. Assim, tal como se verifica com a ética profissional, a ética empresarial consiste numa parte da ética aplicada, que de forma reflexiva evidencia como aplicar os princípios éticos à atividade empresarial. De acordo com Cortina et al. (2005), na recentemente nascida ética empresarial, a qualidade dos produtos e da gestão, a honradez do serviço, o respeito mútuo pelas relações internas e externas da empresa, a cooperação que visa a qualidade, a solidariedade, a criatividade, a iniciativa e o espírito de risco são valores irrenunciáveis. A sua aplicação não passa só simplesmente, pela aplicação de princípios gerais a todos os campos mas antes, em averiguar quais os benefícios que cada atividade deve proporcionar à sociedade, que metas deve prosseguir e que valores e hábitos são necessários incorporar para as alcançar.

Quanto á relação da ética empresarial com a ética cívica, verifica-se, conforme Cortina et al. (2005) que a ética cívica nasceu com um conjunto mínimo de valores e normas compartilhados pela sociedade que não ferem convicções políticas, religiosas ou culturais. Caracteriza-se, resumidamente, por um lado, por ser uma ética de mínimos morais inegociáveis de uma sociedade pluralista, composta pelos valores liberdade ou autonomia, igualdade e solidariedade, devendo estes ser concretizados em gerações distintas e respeitando os direitos humanos. Por outro lado, assenta numa tolerância ativa expressa otimamente na vida social através do diálogo e de atitudes de solidariedade que considerem os interesses alheios e todos os homens como seres autónomos, conjugando o universalismo e o respeito pela diferença. Assim, as pessoas, instituições e organizações de uma sociedade deverão viver de acordo com estes valores e incorporando-os no seu quotidiano e direitos, sob pena de serem moralmente deslegitimadas. Adicionalmente, se a atividade empresarial visar satisfazer as necessidades humanas, tal só será possível se maximizar o desenvolvimento do seu capital humano promovendo valores de liberdade,

igualdade e solidariedade na esfera do que lhe for possível. Mas, se o objetivo é alcançar-se uma sociedade com elevados padrões morais, é necessário que se critiquem comportamentos que violam os mínimos e que conjuntamente se desenhem convicções morais compartilhadas, pois sem exigências morais e valores comuns tal não será possível. É ainda indispensável que as várias organizações se predisponham a serem moralizadas, assumindo as suas responsabilidades e não tanto e somente as suas exigências. Neste contexto e consequentemente destaca-se a visão de Cortina et al. (2005) que salienta, não ser possível uma ética empresarial sem uma ética cívica, nem é possível uma ética cívica sem uma ética empresarial.

Verifica-se na literatura que a comunidade empresarial já não vê a ética empresarial como algo de estranho o investimento na ética empresarial já se tornou um pré-requisito à continuação da participação das organizações em redes empresariais formais. Contudo, apesar da sua crescente importância e das empresas terem acordado para a importância do ensino da ética, continua a correr-se o risco deste investimento ser efetuado de forma aparente, ou seja, sem que a ética seja efetivamente incorporada na prática empresarial. Neste contexto, surgem dificuldades que se colocam à ética empresarial, que passam por um lado, pelas posições dos gestores face à relação da ética com a empresa, e por outro lado, pelo entendimento que estes têm sobre o significado da ética.

Quanto à posição dos gestores face às relações entre a ética e a empresa Cortina et al. (2005) salienta três posturas do gestor: na primeira posição o gestor considera que é preciso incorporar a ética comum e corrente pois os negócios possuem as suas próprias regras do jogo e por isso também uma ética própria, assumindo a segunda posição, o gestor considera que a missão da empresa consiste em maximizar os benefícios económicos, prestígio e poder, sendo esta uma guerra em que qualquer meio é bom se conduzir ao fim, considerando-se ainda que o negócio é o negócio; por último, na terceira posição o gestor considera que a ética na empresa deve limitar a uns mínimos, que na realidade coincidem com o cumprimento da lei e das regras do mercado. Deste modo, considera-se que a empresa se deve preocupar em ser rentável, deixando que os mecanismos do mercado e os poderes políticos se encarreguem das questões sociais através da criação e implementação das leis adequadas, assim sendo, uma ética específica da empresa seria considerada supérflua e os problemas morais resolvidos com a consciência pessoal e legislação em vigor.

Quanto à segunda dificuldade que se coloca à implementação e desenvolvimento da ética empresarial consiste no entendimento que o gestor poderá ter sobre o significado da ética. Resumidamente, se por um lado se pode entender a ética como um conjunto de regras de conduta as quais deverão ser cumpridas, por outro lado pode entender-se a ética considerando as circunstâncias em que se deve atuar como também as consequências previsíveis da ação, para além do conjunto de regras a cumprir. Os obstáculos poderão ser ainda maiores devido à possível falta de relação entre o mundo da ética e o mundo empresarial, quando se verifica que a empresa não se move por princípios morais mas sim económicos, por leis e regras de mercado, verificando-se um vazio entre a ética que se coloca subjetivamente ao nível da consciência individual e a empresa que atua numa esfera objetiva. Neste contexto, Rocha (2010) salienta que as decisões eticamente adequadas dependem das convicções dos gestores que se formam a partir das fontes de ensinamento ou inspiração ética, da internacionalização dos valores básicos das sociedades e de outras fontes influentes e que os problemas se colocam não só face às atitudes individuais dos gestores em proveito próprio, mas também, com os prejuízos causados no ambiente social e natural, e com os sofrimentos impostos e causados. Vários fatores indutores podem ser apontados às condutas menos éticas dos gestores. Gellerman (1986) aponta o facto de os gestores poderem considerar aceitável o que outros consideram pouco ético porque defendem que a ética dos negócios é diferente da ética social, ou seja, é diferente promover os interesses da organização ou os seus próprios. Outra razão apontada por Cunha & Cabral-Cardoso in Rego et al. (2011) consiste na possibilidade de alguns gestores adquirirem hábitos que começam por ser pequenas falhas éticas mas cuja ocorrência e gravidade das infrações vai aumentando. Deste modo, falhas éticas podem tornar-se normalizadas e aceitáveis e dificultar aos atores organizacionais a distinção entre o que é ético e não ético.

Como resposta às dificuldades que se colocam à implementação e desenvolvimento da ética empresarial verifica-se que as empresas recorrerem cada vez mais à assessoria ética, na qualidade de especialista ou de comissão de ética. De acordo com Cortina et al. (2005), a assessoria ética pode denominar-se de assessoria indireta, quando se realiza na empresa sem ter em conta os problemas e condicionalismos concretos, como é o caso do código de ética ou da gestão ética, ou de assessoria direta quando se recorre ao conselho ético. A autora verifica ainda que nos últimos vinte anos, as empresas dos EUA, para além de possuírem códigos de ética, implementam cada vez mais comités específicos para temas

éticos, assim como formas diferentes de incorporação da ética, como *Éthics Committees of the Board of Directors*, *Corporates Ethics and Business Conduct*, assim como a existência de *Ethics Hot Line*, *Ethics Open Line*, para anonimamente se obter e enviar informação.

Neste contexto, e relacionando a ética empresarial com a teoria das várias partes interessadas e com a contabilidade, considera-se que as empresas necessitam de valores e princípios orientadores das suas ações, sendo para tal essencial que as decisões individuais dos gestores estejam alinhadas com esses princípios. Verifica-se, assim, com a reflexão ética a dimensão moral que a empresa possui. Por outro lado, os gestores devem visar aumentar os lucros das empresas atuando de forma ética para com as partes interessadas, de acordo com a ética empresarial e desenvolvida segundo a ética cívica. Assim, ao nível individual, a ética empresarial compreende o comportamento e as ações dos indivíduos nas organizações, face a escolhas e decisões alternativas que requerem ponderação, sendo algumas das quais sob a forma de dilemas. Contudo, do ponto de vista da ética empresarial, estas decisões não deverão ser consideradas privadas pois afetam a qualidade de vida de terceiros. Deverá procurar alcançar-se a integração entre critérios éticos e económicos, sendo para tal necessário o diálogo entre a empresa e as várias partes interessadas, devendo a política empresarial ser orientada pelo consenso.

Quanto à ética aplicada à contabilidade e às finanças, evidencia-se a posição de Kaplan (2010) que considera que o comportamento deverá ser guiado por abordagens baseadas em princípios de ética profissional que conduzam a decisões éticas suportadas em princípios fundamentais de integridade, objetividade, competência profissional e técnica, confidencialidade e comportamento profissional. Pressupõe considerar-se um processo de sindicância e a forma como determinado julgamento é alcançado em detrimento de aplicar a regra literalmente, independentemente das circunstâncias, assim, o gestor atua num contexto em que desafios e dificuldades económicos, legais e éticos lhe são constantemente apresentados, sendo o seu julgamento por vezes eticamente questionável.

4.3.4 ORIENTAÇÃO ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Existem muitos pontos de contato entre a ética empresarial e a RSE. A ética empresarial considera por um lado, que as empresas têm um carácter próprio que

influencia e é influenciado pelos seus vários elementos, logo detentoras de capacidade para atuar moralmente. Por outro lado, apesar de serem entidades com um certo grau de existência autónoma, que lhes dá a liberdade e a possibilidade de serem éticas, são impermanentes e determinadas pelo contexto com o qual se relacionam e do qual são interdependentes. Assim, tendo em conta que as sociedades atuais são compostas por organizações e que o sujeito moral não é apenas o indivíduo mas o sujeito coletivo empresa, os desafios organizacionais e a criação de culturas organizacionais éticas constituem a causa de grandes questões da ética empresarial.

Quanto à relação da ética empresarial com a RSE, verificam-se profundos pontos de contato em que a sobreposição total chega a ocorrer, considerando-se que a origem da ética empresarial coincide com a da RSE na sua parte aplicada, ou seja, excluindo os fundamentos teóricos. Com raízes filosóficas, a RSE tem permitido condicionar a generalidade dos comportamentos empresariais constituindo assim o eixo central de todo o campo da ética empresarial, permite analisar a forma como a empresa atinge os seus objetivos, os meios que utiliza e o bem-estar que proporciona à sua volta. Deste modo, e relacionando a ética com a RSE, não se questiona o objetivo das empresas serem lucrativas mas sim a forma como estas atuam na sociedade.

No que se refere à fundamentação teórica da RSE, optou-se pelo procedimento adotado por Almeida (2010) que aborda a RSE através das teorias éticas mais relevantes no campo da ética aplicada à gestão da empresa, conforme apresentado na Figura 17.

Abordagem			Foco
Escolas Clássicas	Utilitarismo	Absolutismo	Ação ideal
Macro-nível	Justiça como Equidade		
Micro-nível	Virtudes		Carater ideal

Figura 17: Correntes de pensamento ético.

Fonte: Almeida (2010 p. 131).

Seguidamente, e considerando as teorias éticas, já anteriormente mencionadas, do utilitarismo de Mill e o egoísmo ético, a ética de Kant, a teoria da justiça de John Rawls e o pensamento de Aristóteles sobre as virtudes humanas e abordando as suas respetivas

implicações no plano organizacional, apresentam-se todas juntas e resumidamente condensadas no Quadro 18.

Quadro 18: A empresa segundo a ética teleológica, deontológica e das virtudes.

Teoria Ética	Missão	Perspetiva	Responsabilidade social das Empresas
Utilitarismo	Contribuir para o desenvolvimento económico e social da sociedade da qual depende e é uma célula fundamental. Ser lucrativa é um objetivo intermediário que pode ser sacrificado.	Orientação para as várias partes interessadas, satisfazendo carências e necessidades de múltiplos grupos sociais, incluindo acionistas, empregados, parceiros económicos e a sociedade em geral.	Envolvimento em projetos que promovam o progresso social mesmo que obriguem a desvios de recursos da atividade económica principal.
Egoísmo Ético	Satisfazer necessidades da sociedade por meio da produção de bens e prestação de serviços, sendo o lucro o seu objetivo principal.	Orientação para o acionista, satisfazendo as suas necessidades, cumprindo a lei e respeitando os direitos individuais.	Contribuição social por meio da atividade económica e do pagamento de impostos.
Absolutismo	Contribuir para os fins das pessoas em geral através de práticas morais motivadas por um sentido racional de dever, respeitando as liberdades positivas e negativas das pessoas.	Orientação para todas as partes interessadas, considerando todos os interesses como iguais, devendo todos participar na definição das regras e políticas empresariais.	Dever genuíno de beneficiar a sociedade, de auxílio e de solidariedade, sem preocupação com a Natureza, considerando-a como meio para os fins humanos.
Teoria da Justiça	Contribuir com base em princípios de justiça social distributiva, assente num modelo capitalista que defenda a liberdade alheia.	Orientação para todas as partes interessadas, favorecendo os mais carenciados em caso de desigualdade.	Controlo rigoroso do impacto ambiental, obrigação moral de justiça, evitar, minimizar e corrigir efeitos da sua ação que comprometam a liberdade alheia.
Ética das Virtudes	Agindo como se estivesse amando com motivações assentes em entusiasmo, confiança, sentido de justiça, compaixão, respeito e paciência, sendo as virtudes que geram comportamentos competitivos menos necessárias, prevalecendo as pessoas sobre os lucros.	Orientada para os agentes de decisão ou dirigentes favorecendo o seu autodesenvolvimento.	Agente ativo de bem-estar social, através de atividades filantrópicas respeitando o meio-termo e o respeito por leis universais impostas.

As implicações do utilitarismo no plano organizacional podem traduzir-se na maximização da eficiência ou seja, obter a máxima produção com a menor quantidade de

recursos tendo em vista a maximização do lucro. Contudo a eficiência é apenas um valor instrumental enquanto meio para se atingir um determinado fim. Assim, colocam-se dificuldades sobre a mensuração da utilidade, pois poderá não considerar um tratamento inadmissível de uma minoria ou permitir práticas de contabilidade criativa se num dado contexto, em detrimento da falta de transparência, beneficiar os detentores do capital e restantes partes interessadas, incluindo a comunidade local. Neste contexto, Rego et al. (2007) e Almeida (2010) distinguem dois tipos de utilitarismo, o dos atos e o das regras ou norma. Quanto ao utilitarismo dos atos, corresponde à versão original do utilitarismo e considera que devem ser praticados os atos que contribuem para o maior bem para a maior quantidade de pessoas, admitindo a existência de regras que contudo poderão não ser adotadas sempre que as circunstâncias o aconselhem. O utilitarismo das regras considera regras de aplicação universal independentemente das circunstâncias, avaliadas e definidas em função das consequências. Neste contexto percebe-se a complexidade e as limitações das teorias utilitaristas. A ética é muitas vezes vista como uma fonte de sucesso comercial e financeiro. Contudo, os seus princípios permitem sustentar uma postura de responsabilidade empresarial que excede o objetivo das empresas serem estritamente lucrativas.

Assim, tendo em conta que os seus princípios defendem a validade ética do sacrifício parcial ou temporário do lucro, que a RSE deverá exceder o estrito fim lucrativo e que é associada a uma vida boa para todos, representa, conforme Almeida (2010), um fundamento ético indiscutível de cidadania empresarial.

As implicações do egoísmo ético no plano organizacional ligam-se à verificação de que é no meio empresarial que o egoísmo ético tem mais adesão, pois perante um mercado competitivo e de livre concorrência é expetável por muitos que as empresas operem em função dos seus interesses, considerando principalmente que com o seu êxito económico estarão diretamente a contribuir para o bem-estar social. Os gestores agem em função dos seus próprios interesses e das empresas, procurando satisfazer as suas próprias necessidades e zelar pelas suas carreiras. Deste modo, as transações comerciais na vida empresarial não conduzirão a conflitos mas antes a um resultado favorável, levando a maiores benefícios para o maior número de pessoas, dentro de um quadro competitivo. Conforme abordado por Rego et al. (2007) esta doutrina, apesar de ter grande recetividade no mundo dos negócios e de ser um fundamento teórico da economia de mercado, colide

com a generalidade das doutrinas éticas, sendo também contestada pelos seus efeitos perversos no mercado.

As implicações da ética kantiana no plano organizacional liga a empresa com a finalidade de contribuir para os fins dos seus semelhantes, através de práticas morais baseadas na coerência lógica e respeitando as liberdades positivas e negativas das pessoas. Considera os interesses de todas as partes interessadas como iguais, devendo todos participar na definição das regras e políticas empresariais. No âmbito da RSE as empresas devem praticar ações pelo dever genuíno de beneficiar a sociedade através do auxílio e a da solidariedade, rejeitando, contudo, as emoções e os sentimentos como motivos válidos para o comportamento moral não referindo qualquer preocupação em especial com a Natureza, considerando-a como meio para os fins humanos.

Quanto às implicações da Justiça como equidade na organização, e de acordo com John Rawls, defende o papel da empresa assente em princípios de justiça social distributiva e num modelo capitalista mas que em termos de RSE pressupõe um controlo rigoroso do impacto ambiental e obrigação moral de justiça, evitando minimizar e corrigir efeitos da sua ação que comprometam a liberdade alheia, encontrando-se orientado para todas as partes interessadas mas favorecendo os mais carenciados.

Quanto às implicações das virtudes aristotélicas no plano organizacional destacam-se as virtudes da Magnanimidade, da Magnificência, da Liberdade e da Justa indignação. Por um lado, se uma empresa cultivar virtudes morais no contexto empresarial é uma forma adequada de ela se aproximar daquela grandeza; por outro lado, e de acordo com Almeida (2010), questionam-se a nobreza e a sabedoria associadas à dádiva dos seus recursos que possibilitem o bem-estar e desenvolvimento social. Neste contexto a virtude da liberdade pressupõe que as empresas e os seus dirigentes encontrem um ponto de equilíbrio, de forma a atribuírem as riquezas certas às pessoas certas. Ainda, uma empresa pode distinguir-se de outra por se envolver em ações sociais com objetivos estratégicos ou por se envolver por motivos de justa indignação, sensibilidade que resulta numa solidariedade ativa perante o sofrimento alheio. Assim, de acordo com Almeida (2010) esta abordagem da ética empresarial desvaloriza o papel dos princípios universais na determinação das ações aceitáveis para se centrar nas virtudes morais que o caráter dos dirigentes e funcionários devem possuir, pressupondo que estas terão impacto necessariamente na natureza das práticas empresariais. Fazendo-se a ponte com a RSE,

significa que, os princípios de RSE deverão implicar necessariamente uma transformação nas empresas para que estas atuem motivadas pela justa indignação e conscientes da nobreza associada à liberdade. Assim, e como consequência, revelando o caráter virtuoso dos seus membros que concebem a empresa como uma comunidade dentro de outra, caracterizadas por relações de interdependência entre elas.

Verifica-se, pois que os vários fundamentos teóricos apresentam aspetos em comum com os princípios gerais da RSE e que estes têm raízes filosóficas que permitem, na maior parte dos casos, condicionar a generalidade dos comportamentos empresariais e assim constituir o eixo central de todo o campo da ética empresarial. De forma concordante com Almeida (2010), estes fundamentos parecem originar o aperfeiçoamento da consciência, contribuindo para uma relação humana mais justa e solidaria, sendo este argumento favorável a uma visão da RSE para além da persecução do lucro e do cumprimento das leis.

4.4 EMPRESA ÉTICA E SOCIALMENTE RESPONSÁVEL

A atitude socialmente responsável das empresas revela a sua consciência social assente na sua compreensão e na importância dos problemas sociais e na intenção da organização em contribuir positivamente para a transformação social da sociedade. Tal atitude manifesta-se na procura das empresas pela sua sustentabilidade, tendo em vista, não só a sua própria existência e o seu pleno sucesso empresarial e social, mas também contribuir para o desenvolvimento sustentado. Neste contexto, verifica-se que a RSE apresenta um grande conjunto de teorias e abordagens complexas, por vezes contraditórias e pouco claras, existindo uma enorme controvérsia em torno da ética e da RSE. Destacam-se duas abordagens: a abordagem da RSE em gerar lucro, na sua visão clássica ou a que considera os interesses e necessidades das várias partes interessadas, e a abordagem que se relaciona com a missão moral das empresas como forma de levar a refletir sobre a empresa enquanto entidade moral ou ética, inserindo-se na tese da moral mínima ou do dever moral de contribuir para o bem da sociedade.

4.4.1 RESPONSABILIDADE SOCIAL DA EMPRESA EM GERAR LUCRO

Uma das abordagens considera que a RSE das empresas passa por gerar lucro. Considerando a importância das empresas serem lucrativas, destacam-se duas visões da função social do lucro: a visão que considera que a RSE das empresas é gerar lucro para o acionista ou proprietário; e a visão que considera que a empresa deverá gerar lucro mas agindo em função dos interesses das várias partes interessadas.

Quanto à função social de gerar lucro para o acionista, pode verificar-se esta visão na doutrina ética de Friedman (1970), uma das abordagens clássicas que tem marcado o debate em torno da RSE, onde um dos princípios é o de que os gestores têm o dever ético de atuar em prol dos interesses dos proprietários. De acordo com esta perspectiva considera-se que a RSE da empresa resume-se ao aumento dos lucros, enfatiza-se deste modo, a RSE do ponto de vista económico e legal através do respeito pelas regras, não obstante ser pouco ética. Verifica-se assim, que a relação da RSE com a ética pode coincidir no essencial com a ética empresarial, na sua parte aplicada. Os principais argumentos apontados a favor desta abordagem encontram-se sistematizados no quadro 19.

Quadro 19: Argumentos sustentáveis da responsabilidade social da empresa de gerar lucro.

Perspetiva	Princípios
Proprietário/acionista	Os gestores são empregados dos proprietários/accionistas
Clientes	Os gestores não devem aumentar os preços com custos de ações socialmente responsáveis
Empregados	Os gestores não devem diminuir os salários dos empregados devido a custos de ações socialmente responsáveis
Estado	Os gestores não devem exercer a função do Estado
Negócio	Os gestores devem realizar ações sociais e de responsabilidade social que sejam relevantes para o negócio e que tragam benefícios de valor para os proprietários/acionistas

De acordo com Friedman (1970), o gestor deverá agir de acordo com a lei e costumes éticos perante os proprietários ou acionistas, não lhe competindo a gestão dos lucros da empresa para fins sociais e de solidariedade social. Analisando noutra perspetiva, se os valores despendidos em ações socialmente responsáveis contribuírem para aumentar os preços dos produtos ou diminuir os salários dos empregados estes serão, dos clientes ou dos empregados, respetivamente. Por outro lado, de acordo com esta abordagem considera-

se que as empresas não têm responsabilidade e que ações sociais e de responsabilidade social deverão ser adotadas pelos gestores se estas forem relevantes na geração de lucro, sendo as restantes ações prejudiciais às liberdades contratual, económica e política.

Na literatura verifica-se que a visão clássica da RSE tende a ser considerada como fundamentalista, defendendo-se que o lucro não deverá ser obtido a qualquer preço, não sendo incompatível com a defesa do meio ambiente e que as empresas têm um elevado poder social que deverá ser recompensado com responsabilidade (Davis, 1975). Os defensores da visão clássica argumentam que precisamente pelo facto das empresas terem mais poder seria perigoso abandonarem a filosofia de mercado, sustentada no modelo da concorrência perfeita, e enveredarem por objetivos sociais difusos. Por outro lado, poderia enfraquecer a eficácia da atuação de outras instituições que estão mais vocacionadas para resolver problemas sociais. De forma contrária, ainda nesta visão e de acordo com Samuel (2003), salienta-se o argumento da teoria neoclássica que defende que ao maximizar a riqueza dos proprietários se está a concorrer para o bem-estar da sociedade em geral, estando as relações com as restantes partes interessadas dependentes do exclusivo interesse do capital.

Quanto à visão que considera que a empresa deverá ser lucrativa agindo em função dos interesses das várias partes interessadas, defende-se também que o lucro deverá constituir a remuneração dos capitais investidos e permitir avaliar a eficiência e eficácia da empresa perante as partes interessadas. Contudo, apesar do lucro ser também uma forma de descentralizar as responsabilidades, de sustentar e criar os empregos futuros, esta visão não defende que a finalidade da empresa é enriquecer os seus acionistas através da procura monopolizada do lucro. Questiona-se, por um lado, sobre qual o principal dever dos gestores, se zelar pelos lucros para os acionistas ou proprietários ou se deverão também considerar os interesses da comunidade em geral e das outras partes interessadas. Por outro lado, se será ético que os gestores utilizem recursos da empresa para atividades de responsabilidade social e se estes têm legitimidade para tomar esta decisão.

Tendo suporte na teoria das partes interessadas, a função social do lucro nas empresas visa proteger os interesses da organização e dos seus acionistas assumindo-se responsabilidades sociais em função das necessidades e prioridades das restantes partes interessadas e avaliando as consequências da atividade da empresa sobre o plano social, fazendo parte da missão da empresa contribuir para o bem-estar da sociedade em geral.

Suportando-se num paradigma em que a empresa é considerada como parte integrante de uma comunidade perante a qual deverá assumir responsabilidades, uma empresa eticamente responsável terá que ir para além do mero cumprimento da lei e agir de acordo com o que as expectativas das várias partes interessadas. Contudo, os motivos que levam as empresas a assumir responsabilidades sociais perante as várias partes interessadas divergem. Alguns autores consideram uma lógica instrumental, ou seja consideram que a RSE pode melhorar o desempenho económico e financeiro da empresa logo torna-se lucrativa para os proprietários, deixando-se por vezes de se praticar ações eticamente corretas quando os gestores considerarem que estas não contribuem para os desejados resultados económicos (Garriga & Melé, 2004). Por outro lado, e de acordo com Rego et al. (2007) outros autores consideram que teorias e princípios éticos devem ser seguidos pelas empresas para fazerem o que é correto para o bem da sociedade. Neste contexto e de acordo com a teoria normativa das partes interessadas, admitem que as partes interessadas têm interesses legítimos na ação empresarial aos quais a empresa deverá responder de acordo com princípios de justiça, benefício mútuo e cooperação, independentemente de daí provir para os acionistas ou proprietários algum benefício. Sendo no entanto um processo difícil para as empresas, destaca-se a solução apresentada por Felix (2011) que aponta para as soluções de segunda ordem e não certamente as ideais mas que melhor equilibram equidade, eficiência, rendibilidade e harmonia interna, recorrendo a códigos de conduta para as organizações. Solução esta só possível através da ligação da empresa com a ética e de uma visão da RSE assente no entendimento dos conceitos de interdependência e impermanência.

Analisando as duas visões apresentadas da função social do lucro, alerta-se para o facto da medição dos lucros de uma empresa ser uma medida, apesar dos vários métodos contabilísticos alternativos, mais objetiva que a medição do seu desenvolvimento social ou ambiental, dado que estas atividades poderão contribuir negativamente para os resultados da empresa e mesmo assim contribuir para o progresso ambiental e social. Consequentemente, torna-se cada vez mais necessário levar as empresas a apresentarem relatórios de sustentabilidade e a procurarem a certificação ética e de responsabilidade social.

4.4.2 MISSÃO MORAL DAS EMPRESAS

Quanto à missão moral das empresas, estas poderão inserir-se na tese da moral mínima ou assumir o dever moral de contribuir para o bem da sociedade, podendo ou não o cumprimento da lei e o mercado serem suficientes para remover ou evitar nas empresas práticas eticamente questionáveis.

De acordo com John Simon, Charles Powers e Jon Gunnemann *in* Rego et al. (2007), as empresas devem aderir a certos padrões morais considerados mínimos. Nestes casos, se uma empresa pretender ser lucrativa e atuar sem respeitar certos padrões morais mínimos será considerada irresponsável pelos eventos dentro da sua zona de poder de intervenção e por não ter atuado de forma a prevenir a ocorrência de danos. Deste modo, independentemente do âmbito legal da RSE, as empresas vêm-se assim com imposições negativas de não causar prejuízo. Assim, de acordo com esta perspectiva, as empresas têm o dever de não causar prejuízo podendo, contudo, ter em vista o lucro desde que com isso não causem danos dentro das suas zonas de poder de intervenção para a qual estão capacitadas e cujos eventos podem ser responsabilizadas.

No que se refere ao dever moral de contribuir para melhorar o mundo ultrapassa-se, na prática, a tese da moral mínima, ou seja, para além de evitarem os danos as empresas deverão fazer o bem, mesmo que tal não seja exigido legalmente.

Mulligan (1993) *in* Rego et al. (2007) refere que o poder que as empresas detêm foi-lhes concedido pela sociedade, pelo que elas têm o dever de gratidão de retribuir esse poder, devendo estas agir de acordo com um plano de responsabilidade social e integrá-lo na sua visão estratégica. Assumindo que a missão moral, individual e coletiva do homem é cultivar a sabedoria, a sua tese é de que a missão mais importante das empresas passa por estas exercerem toda a sua criatividade e iniciativa para concretizarem ocasiões de realização humana tendo em vista tornar o mundo melhor. Para tal, os gestores deverão, através de discernimento moral avaliar e optar pelos bens e serviços com valor moral capazes de contribuir este objetivo.

Rego et al. (2007) salientam que as empresas detêm poder e competências consideráveis que deverão utilizar para bons fins e de forma a beneficiar a sociedade, Por um lado, as competências que as empresas têm só as possuem porque as receberam da comunidade através dos sistemas existentes como por exemplo o sistema de educação, legal e outros serviços que esta proporcionou. Assim a educação dos trabalhadores, o

sistema legal, as instituições de saúde e outros serviços são vistos como benefícios proporcionados pela comunidade que deverão originar por parte das empresas gratidão devendo estas atuar de forma a resolver os problemas sociais. Por outro lado, e como consequência, deve considerar-se que as empresas devem gratidão à comunidade pelos benefícios e poder que obtiveram e têm deveres de cidadania que deverão assumir, assentes na premissa de que um grande poder é um dom que deverá ser utilizado para bons fins. Deste modo, muitas empresas, como membros institucionais da sociedade, têm deveres de cidadania e ultrapassam a tese da moral mínima assente na premissa de que as empresas estão obrigadas de prevenir os danos, optando por obrigações morais afirmativas que correspondem ao dever de fazer tudo para promover o bem.

Quanto à existência de legislação sobre RSE, considera-se que nem sempre o seu cumprimento é causa suficiente para garantir o adequado comportamento organizacional. Por vezes a lei, sendo criada por homens, pode estar a refletir interesses da sociedade com valores morais menos valiosos em detrimento de outros que seriam mais importantes para a sociedade. Assim as empresas poderão agir e ser incentivadas a atuar de acordo com a lei mas de forma condenável do ponto de vista ético e de elevados padrões morais. De acordo com Mulligan (1993) *in* Rego et al. (2007), mesmo que não existam imposições legais ou restrições, as empresas deverão abandonar atividades que não sejam moralmente valiosas, mesmo que para tal se ponham em causa os seus lucros.

Quanto à hipótese de considerar que o mercado é suficiente para remover ou evitar nas empresas práticas eticamente questionáveis e que este acaba por exercer uma função complementar à lei na remoção de práticas eticamente questionáveis poderá ser discutível. Sendo que o mercado procura satisfazer as necessidades dos consumidores não há garantia que este esteja a operar cultivando uma responsabilidade social. De acordo com Lama (2000) esta deverá assentar num sentido de responsabilidade universal que é o da dimensão universal de todos os nossos atos e da igualdade de direitos dos outros à felicidade e à ausência de sofrimento para além do seu próprio grupo, mas sim do resto da Humanidade. Para tal considera que é necessário cultivar-se a tolerância e o contentamento sem os quais o desejo de adquirir é impossível de satisfazer, acabando por se transformar em avidez, semente da inveja e da rivalidade agressiva e gerando uma cultura excessivamente materialista. O autor interroga se as políticas de mercado adotadas serão as mais corretas, dado que provavelmente metade da população mundial continua a sofrer por não ter

asseguradas as necessidades básicas de alimento, abrigo, cuidados médicos e educação, concluindo que a riqueza dos ricos é mantida à custa dos pobres, especialmente através da dívida internacional. Num contexto em que atualmente os *media* têm uma influência inimaginável sobre as pessoas, torna-se difícil dizer se a legislação é suficiente para influenciar comportamentos mais éticos no mercado tendo em vista conseguir a paz genuína e a harmonia. Lama (2000) aponta que talvez a melhor maneira, tendo em conta que os assuntos de ética só são realmente efetivos quando vêm do interior, passará pela educação das crianças para estarem conscientes das suas responsabilidades quando contactarem com os *media*. De forma semelhante e tentando aplicar o mesmo raciocínio do autor aos vários intervenientes no mercado, se todos despertarmos para a importância dos valores básicos, privilegiando uma educação mas com um sentimento de compaixão alargado, assente no desenvolvimento de um sentimento de equanimidade em relação aos outros, teremos todos um comportamento mais ético quando contactarmos e interagirmos no mercado.

Do ponto de vista da RSE e da sua atividade torna-se essencial lembrar que estas são geridas por ser humanos e que serão o reflexo dos valores humanos básicos, considerados no mercado e nas empresas, à medida que individualmente estes se desenvolvem. Assim, na realidade atual, considera-se insuficiente a tese que privilegia que o mercado se encarrega de eliminar as empresas que atuam indevidamente e de premiar as empresas que atuam de acordo com elevados padrões morais. Verificam-se a insuficiência da lei e do mercado como eficazes substitutos dos comportamentos não éticos nas atividades das empresas que pressupõem e remetem para uma disciplina ética de caráter interior. Por outro lado, colocam-se várias dificuldades e desafios ao nível da definição dos limites de responsabilidade moral das empresas e legitimidade da RSE definida pelos seus gestores.

4.5 CONCLUSÃO

De acordo com a visão clássica a RSE parece corresponder a uma gestão libertadora de comportamentos egocêntricos através da integração nas empresas e preocupações e responsabilidades sociais. Assim, os comportamentos empresariais deverão ser questionados e avaliados quanto à sua adequação em termos das responsabilidades das

empresas perante a sociedade. A RSE vê-se assim dirigida pelos modelos desenvolvidos pelos indivíduos que integram as empresas, representando a relação que estes pretendem que a empresa desenvolva com a sociedade.

Tendo em conta que as empresas são dotadas com um certo grau de existência autónoma que lhes dá a liberdade e possibilidade de serem éticas, a ética empresarial consiste numa parte da ética aplicada, que de forma reflexiva evidencia como aplicar os princípios éticos à atividade empresarial, estuda os comportamentos e as decisões empresariais com impacto no bem-estar individual e social.

Conclui-se, conseqüentemente e em resposta à Ht3, que a RSE está fortemente relacionada com a ética, sendo a RSE uma base do campo da ética empresarial. Existem muitos pontos de contato entre a ética empresarial e a RSE, uma vez que ambas possuem origens coincidentes na ética na sua parte aplicada, ou seja excluindo os fundamentos teóricos. Por um lado, com raízes filosóficas, a RSE permite condicionar a generalidade dos comportamentos empresariais, constituindo assim o eixo central de todo o campo da ética empresarial. Por outro lado, permite analisar a forma como a empresa atinge os seus objetivos, os meios que utiliza e o bem-estar que proporciona à sua volta, não se questionando o objetivo das empresas serem lucrativas mas sim a forma como estas atuam na sociedade.

Quanto à associação da ética com a contabilidade e responsabilidade social esta consiste na relação da contabilidade com o mundo da vida. A visão da contabilidade enquanto forma e meio de representação da realidade deverá ir mais longe e considerar que a contabilidade tem um papel ativo na criação dessa mesma realidade que depois se propõe representar. Não se deve considerar a contabilidade apenas como uma representação da realidade mas antes questionar a própria ideia de representação em que a contabilidade não está separada da realidade, mas interdependente e impermanente. Por outro lado, verifica-se que o contexto das sociedades de organizações e a conseqüente complexidade crescente dos conhecimentos envolvidos na contabilidade levaram à multidisciplinaridade alargando significativamente a área de relato financeiro. Assim, não é suficiente a contabilidade escolher quais as variáveis sociais e ambientais relevantes mas sim contribuir para uma real alteração das práticas empresariais, em que a contabilidade deverá englobar mais amplas questões de responsabilização e onde se estabelece e fortalece a sua ligação com a transparência. Deste modo, a contabilidade enfraquece-se enquanto instrumento para a

tomada de decisão alargando a sua preocupação de relato de informação financeira e não financeira face a todas as partes interessadas, assumindo um papel ativo na criação de uma nova sociedade.

Neste contexto, um dos maiores desafios que se colocam às empresas é tornarem a RSE como parte integrante da sua cultura e do modelo estratégico, realizando uma gestão ética no relacionamento entre as várias partes interessadas e uma gestão e relato socialmente responsável na promoção do bem-estar social de uma sociedade do qual é dependente e interdependente.

II PARTE: ESTUDO EMPÍRICO

CAPÍTULO 5:

METODOLOGIA DA PARTE PRÁTICA

5.1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresenta-se o objeto e objetivos do estudo empírico bem como as hipóteses práticas e a metodologia. Procede-se ainda à caracterização do universo e da amostra.

5.2 OBJETO E OBJETIVOS DO ESTUDO EMPÍRICO

Esta investigação tem como objeto de estudo a relação entre a contabilidade e a ética, mediatizada pela RSE, analisada através dos seus fundamentos éticos. Genéricamente segue um caminho iniciado a partir da proposta de modelo de Carroll (1979) que define que a RSE engloba as expectativas económicas, legais e éticas da sociedade face à atuação da empresa. Complementa-se a investigação analisando a relação entre a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa, por um lado, e a atitude que estes têm face à RSE e à responsabilidade ética, por outro lado, as quais justificam a aceitabilidade de práticas empresariais socialmente responsáveis.

No domínio estrito da contabilidade, procede ao estudo da harmonização das normas contabilísticas internacionais, especialmente no que concerne à sua contribuição para o esclarecimento sobre os modelos de mensuração e a qualidade do relato financeiro.

Esta investigação tem dois objetivos gerais. O primeiro objetivo passa por investigar a influência da ética empresarial no relato financeiro. Por um lado, investiga-se a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa, o empenho ético das empresas e se este se relaciona com a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa. Por outro lado relaciona-se o empenho ético das empresas com o seu desempenho financeiro.

O segundo objetivo consiste em investigar a influência da atitude dos contabilistas face à RSE e sua fundamentação ética na tomada de decisão sobre procedimentos de contabilidade criativa.

Esta investigação tem os seguintes **objetivos específicos**:

- (1) Investigar sobre a atitude dos contabilistas perante a contabilidade criativa;
- (2) Investigar sobre as orientações em termos éticos dos contabilistas perante a RSE;
- (3) Analisar a relação entre a contabilidade criativa e as orientações éticas e de RSE dos contabilistas;
- (4) Analisar a divulgação das empresas sobre ética e o seu empenho ético;
- (5) Investigar a relação do empenho ético empresarial com o desempenho financeiro.

5.3 HIPÓTESES PRÁTICAS

Com o objetivo de investigar sobre a contabilidade criativa, testa-se a hipótese prática quatro (HP4), que pretende investigar a perceção dos contabilistas face a decisões de contabilidade criativa.

HP4: Os contabilistas diferenciam, em termos de desconforto ético, as práticas de contabilidade criativa das práticas fraudulentas.

Com o objetivo de investigar sobre a RSE testa-se a hipótese prática cinco (HP5), que analisa a atitude dos contabilistas perante questões de RSE.

HP5: Os contabilistas apresentam diferentes orientações éticas da RSE.

Com o objetivo de investigar a associação entre a contabilidade criativa e a RSE testa-se a hipótese prática seis (HP6), que relaciona a atitude dos contabilistas perante a RSE com a atitude que estes têm perante decisões sobre práticas de contabilidade criativa.

HP6: Existem diferenças significativas entre a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa e as orientações éticas da RSE.

Com o objetivo de investigar sobre as orientações em termos de fundamentos éticos dos contabilistas testa-se a hipótese prática sete (HP7).

HP7: Os contabilistas apercebem-se das implicações das suas intuições éticas.

Com o objetivo de averiguar sobre a influência do clima ético das empresas nas decisões sobre contabilidade criativa testa-se a hipótese prática oito (HP8), que permite analisar a associação entre o empenho ético empresarial percebido pelos contabilistas com a sua atitude perante decisões sobre práticas de contabilidade criativa.

HP8: Existem diferenças significativas entre o julgamento sobre práticas de contabilidade criativa e o empenho ético divulgado.

Com o objetivo de investigar sobre a relação entre o desempenho financeiro das empresas com o empenho ético empresarial divulgado, testa-se a hipótese prática nove (HP9).

HP9: O empenho ético empresarial é influenciado pelo desempenho financeiro das empresas.

5.4 METODOLOGIA

Da revisão da literatura identificaram-se em conjunto com as orientadoras deste estudo, Professora Doutora Manuela Martins Saraiva Sarmento Coelho e Professora Doutora Maria Manuela Rebelo Duarte os aspetos fundamentais e específicos relacionados com a ligação entre a contabilidade criativa, ética e responsabilidade social assim como a definição do problema a investigar, os objetivos da investigação, a definição do universo e da amostra da investigação.

A partir dos aspetos específicos identificados foi elaborado um inquérito com quatro partes com 70 questões que posteriormente foram submetidas a um painel de validação composto por seis membros.

Posteriormente foi elaborada uma versão preliminar do questionário que foi posteriormente submetida a um painel de validação constituído por quatro membros e realizado um pré-teste a 25 indivíduos. Procedeu-se ainda à elaboração do inquérito definitivo, ao seu plano de implementação, trabalho de campo e recolha dos dados dos

relatórios das empresas. Realizou-se também a codificação das perguntas do inquérito, a construção e validação dos dados. O tratamento estatístico dos dados foi efetuado recorrendo ao IBM SPSS *Statistics* versão 22 (análise exploratória da informação) e o AMOS (*Analysis of Moment Structures*) versão 22 utilizado no âmbito da modelização de equações estruturais. A opção realizada pela utilização destes dois programas prende-se com questões de usabilidade e fiabilidade associada ao software IBM SPSS para além da facilidade de integração e diálogo entre as duas ferramentas.

Procurou relacionar-se a informação financeira divulgada no relato financeiro e extraídas das demonstrações financeiras das empresas e dos seus relatórios de sustentabilidade com informação não divulgada e recolhida através do inquérito, contribuindo estas relações para o cumprimento dos objetivos do trabalho. Assim, de acordo com Sarmiento (2008), utilizaram-se dados primários e secundários, portanto já existentes, registados e analisados por terceiros, para outros fins.

Depois do tratamento dos dados, houve necessidade de cruzar os dados obtidos com a informação financeira recolhida e desta forma verificar as hipóteses práticas, confirmar os objetivos traçados e dar resposta às questões derivadas e de partida. Foram desenvolvidas as considerações finais em relação ao tema em estudo, assim como algumas recomendações para contabilidade, no que respeita ao ponto de vista da ética e da RSE.

5.5 ELABORAÇÃO DO INQUÉRITO

Para a elaboração do questionário foram efetuadas algumas entrevistas a professores especialistas e técnicos oficiais de contas, por forma a permitir a recolha de informação sobre as questões que faziam sentido abordar e a forma como deviam ser colocadas. Após se ter concluído a primeira versão do questionário, o mesmo foi enviado a um painel de validação composto por 4 membros, com o objetivo de validar, avaliar o grau de compreensão e representatividade das questões.

Após a validação do inquérito realizou-se um pré-teste tendo sido efetuada uma seleção de inquiridos (que, assinala-se, não eram os mesmos que haviam sido entrevistados numa primeira fase) que assentou no critério de serem contabilistas assim como os indivíduos alvo de estudo. Os contributos recolhidos permitiram enriquecer o questionário

e aumentar o grau de compreensão por parte dos indivíduos que seriam alvo do estudo. Deste modo, procedeu-se à validação e ao teste do inquérito para que o processo de captação de informação não fosse invalidado em resultado de má formulação ou interpretação das questões.

O inquérito final implementado foi realizado quer presencialmente quer através do envio por endereço eletrónico, incluindo um conjunto de questões relacionadas com a tomada de decisão sobre práticas de contabilidade criativa, RSE, orientação ética e ética empresarial das entidades empregadoras bem como as características dos indivíduos inquiridos. A seleção referida baseou-se no facto do inquérito constituir um instrumento de investigação quantitativa, que segundo Sarmiento (2013), são dados primários, tendo em conta que são pesquisados pelo investigador devido a uma necessidade específica de informação. Consiste num método fundamental para o tipo de análise a realizar, dado que a sua aplicação permite a recolha de uma grande quantidade de informação suscetível de ser medida e analisada. Uma vez que, com o questionário, se pretende recolher informação que possibilite conhecer como se refletem na realidade algumas das questões abordadas no enquadramento teórico, o ponto de partida para a sua elaboração foram as reflexões teóricas baseadas nos frutos das pesquisas recolhidas da literatura consultada. O inquérito foi estruturado num conjunto de áreas, cada uma das quais tenta abordar um âmbito específico em relação aos objetivos propostos, sendo formado por 48 perguntas, de natureza quantitativa, conforme apresentado no Apêndice A – Inquérito Final.

Deste modo, na primeira parte colocaram-se questões relacionadas com a tomada de decisão sobre manipulação contabilística e práticas criativas de contabilidade. Nesta parte as variáveis qualitativas utilizaram uma escala numérica com 5 categorias (1, 2, 3, 4 e 5), assinalando, em termos éticos (integridade, isenção, objetividade), o grau do seu desconforto em: máximo desconforto na prática não ética e fraudulenta; grande desconforto do ponto de vista ético; razoável desconforto do ponto de vista ético; algum desconforto do ponto de vista ético; e nenhum desconforto na prática legítima e ética.

Na segunda parte do inquérito as questões respeitam a tomada de decisão sobre aspetos da responsabilidade social das empresas. Nesta parte as variáveis qualitativas utilizaram uma escala numérica com 7 categorias (1, 2, 3, 4, 5, 6 e 7), assinalando: o grau de concordância com as afirmações em discordo totalmente; discordo em grande parte;

discordo pouco; não concordo nem discordo; concordo pouco; concordo em grande parte; e concordo totalmente.

Na terceira parte colocaram-se questões sobre orientações éticas de RSE utilizando-se uma escala com 5 categorias (1, 2, 3, 4, e 5) indicando a relevância dos motivos apresentados em: irrelevante; pouco relevante; relevante; muito relevante; e totalmente relevante.

A quarta parte e a quinta parte do questionário incluem questões relacionadas com fatores demográficos com o objetivo de caracterizar a entidade empregadora em termos éticos e o respondente em termos genéricos.

5.6 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO

A população escolhida para o estudo foi o universo das empresas cotadas. A população de estudo consiste nas empresas cotadas na Euronext Lisboa e o conjunto dos seus contabilistas, conforme apresentado no Quadro 26 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica.

5.7 DIMENSÃO DA AMOSTRA

De acordo com Sarmento (2013) para determinar a dimensão adequada da amostra para uma população finita, quando se pretende estimar a proporção da população (p), utiliza-se a equação (i) referente a uma amostra aleatória simples e que garante um nível de confiança 95% com um erro amostral de $\pm 5\%$.

Em relação á dimensão da amostra esta atendeu a um conjunto de etapas, nomeadamente:

- De um universo total de 55 empresas, foram retiradas as empresas financeiras e as SAD, devido às suas características e particularidades contabilísticas face às restantes empresas analisadas, com o objetivo de assegurar a comparabilidade dos dados. Ficando com um $N=37$ empresas, o que corresponde a ~300 contabilistas.

- Da amostra composta por 37 empresas cotadas na Euronext, com uma população total de ~300 contabilistas procedeu-se ao cálculo da amostra:

Equação 1: Dimensão da amostra.

$$n = \frac{p \times (1 - p)}{\frac{D^2}{(Z_{\alpha/2})^2} + \frac{p \times (1 - p)}{N}} \quad (1)$$

Para um nível de confiança de 95% e um erro amostral de $\pm 5\%$, o cálculo para populações finitas ($N = 300$), apresentou uma dimensão de amostra de 168 contabilistas. Dos 168 contabilistas contactados para este estudo obteve-se uma taxa de resposta de 70% do total. Estes resultados dão sustentação para prosseguir com as restantes análises (Nulty, 2002).

5.8 CONCLUSÃO

Neste capítulo após a apresentação dos objetivos do estudo empírico e das hipóteses práticas enunciaram-se os passos seguidos para a realização do instrumento de medida implementado para a realização do presente estudo.

Através dos vários passos seguidos da metodologia de investigação por inquérito definiram-se, com base na literatura abordada nos capítulos anteriores, as questões associadas aos modelos da contabilidade criativa, ética e RSE.

Posteriormente, e após uma validação do inquérito realizou-se um pré-teste do inquérito para que o processo de captação de informação não fosse invalidado em resultado de má formulação ou interpretação das questões.

De um universo total das empresas selecionaram-se as empresas não financeiras e excluíram-se as empresas SAD, de forma a garantir a comparabilidade dos dados, tendo-se analisado o relato financeiro de todas as empresas selecionadas. Dos contabilistas contactados para este estudo obteve-se uma taxa de resposta de 70% do total, que deram sustentação para prosseguir com as restantes análises.

CAPITULO 6:

RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA

6.1 INTRODUÇÃO

Através do tratamento de dados pretende-se analisar, por um lado, a atitude dos contabilistas perante a contabilidade criativa, a RSE e a ética. Por outro lado, analisa-se a divulgação do empenho ético o desempenho financeiro das empresas.

Para o efeito, houve necessidade de recorrer a um conjunto de métodos analíticos. Em primeiro lugar procedeu-se a uma análise descritiva dos dados, com vista a conhecer o comportamento das variáveis de forma isolada, esta fase é fundamental para se obter insights para a realização posterior de uma análise multivariada que responda aos objetivos e hipóteses de investigação propostos. Procedeu-se ainda à validação dos instrumentos de medida e das escalas utilizadas. Após conhecer as características dos nossos dados e com o intuito de dar resposta as hipóteses sobre a contabilidade criativa, RSE e ética, num plano multivariado recorreu-se a métodos de interdependência (Malhotra e Birks, 2007), nos métodos de interdependência as variáveis não são classificadas como sendo dependentes ou independentes, por sua vez, todo o conjunto de relações de interdependência serão analisadas. Aqui serão utilizadas técnicas para analisar a interdependência de variáveis, como a análise em componentes principais (ACP) e análise fatorial e, também, a análise de *clusters* e análise de correspondências múltiplas neste caso para estudar a similaridade inter-objetos.

No que diz respeito às análises associadas à divulgação do empenho ético no desempenho financeiro, pela natureza das perguntas efetuadas aos dados utiliza-se na sua maioria métodos de dependência, apropriados quando uma ou mais variáveis são identificadas como dependentes, neste caso em particular, utilizando técnicas de regressão múltipla.

6.2 CARATERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Na tabela 1 apresentam-se as empresas analisadas por setor de actividade, tendo-se analisado os períodos de 2008 a 2012.

Tabela 1: Empresas analisadas por setor de actividade.

Setor	Número	Percentagem
0537 Integrated Oil & Gas	1	3%
1353 Commodity Chemicals	1	3%
1757 Iron & Steel	1	3%
2753 Commercial Vehicles & Trucks	1	3%
2777 Transportation Services	1	3%
2791 Business Support Services	1	3%
3535 Distillers & Vintners	1	3%
3537 Soft Drinks	1	3%
3722 Durable Household Products	1	3%
5379 Specialty Retailers	1	3%
5557 Publishing	1	3%
5752 Gambling	1	3%
5757 Restaurants & Bars	1	3%
6535 Fixed Line Telecommunications	1	3%
6575 Mobile Telecommunications	1	3%
2353 Building Materials & Fixtures	2	5%
2727 Diversified Industrials	2	5%
5337 Food Retailers & Wholesalers	2	5%
7535 Conventional Electricity	2	5%
1737 Paper	3	8%
5553 Broadcasting & Entertainment	3	8%
2357 Heavy Construction	4	11%
9533 Computer Services	4	11%
Total	37	100%

Através de uma análise exploratória aos dados, pode verificar-se que apesar das empresas da amostra se encontrarem repartidas por vários sectores de atividade, as pertencentes aos setores da construção e de serviços informáticos representam cerca de 22% do total da amostra.

Procede-se de seguida à caracterização dos inquiridos e das empresas. O Gráfico 1 apresenta a distribuição dos contabilistas por nível etário.

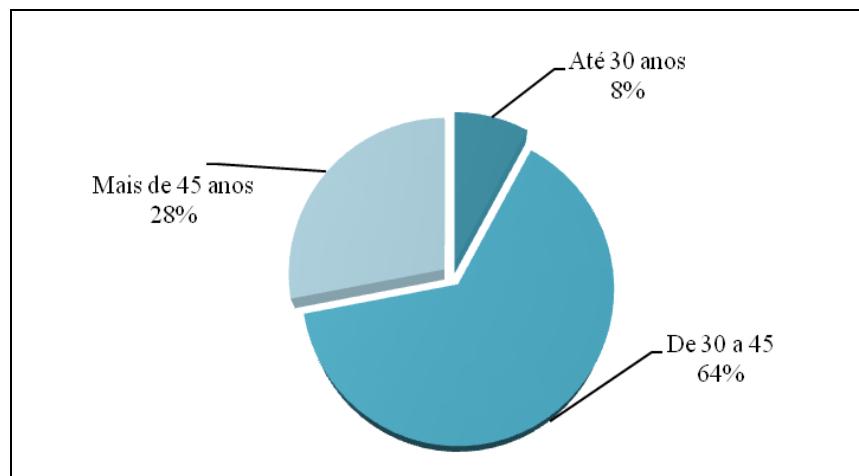


Gráfico 1: Distribuição dos contabilistas por nível etário.

O Gráfico 2 apresenta a distribuição dos contabilistas por anos de experiência profissional em contabilidade.

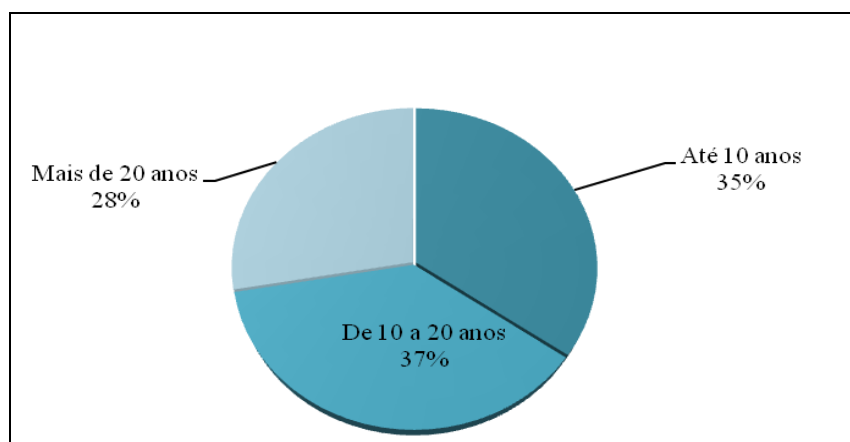


Gráfico 2: Distribuição dos contabilistas por anos de experiência profissional em contabilidade.

Verifica-se os contabilistas inquiridos têm em média entre 10 a 20 anos experiência profissional em contabilidade e que estes se situam na sua maioria entre os 30 e os 45 anos. O Gráfico 3 apresenta a distribuição dos contabilistas por género.

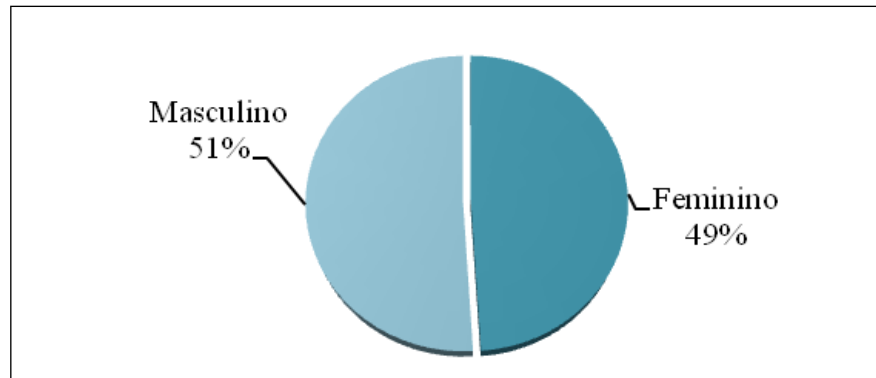


Gráfico 3: Distribuição dos contabilistas por género.

O Gráfico 4 apresenta a distribuição dos contabilistas separando os contabilistas que são TOC e não TOC.

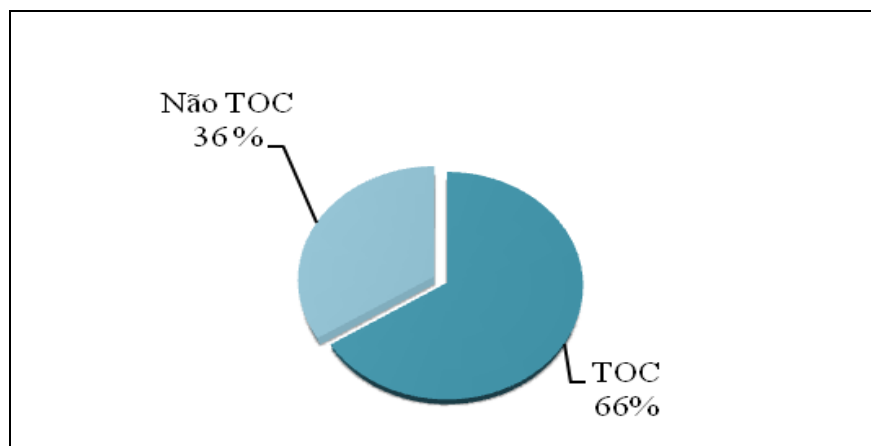


Gráfico 4: Contabilistas que são TOC e não TOC.

Verifica-se que os contabilistas do género masculino representam 51% dos inquiridos, evidenciando que a maior parte são TOC.

O Gráfico 5 apresenta a distribuição dos contabilistas por nível literário. No que diz respeito ao nível literário pode observar-se que a maioria os respondentes possuem licenciatura, com um peso de cerca de 70% do total de inquiridos.

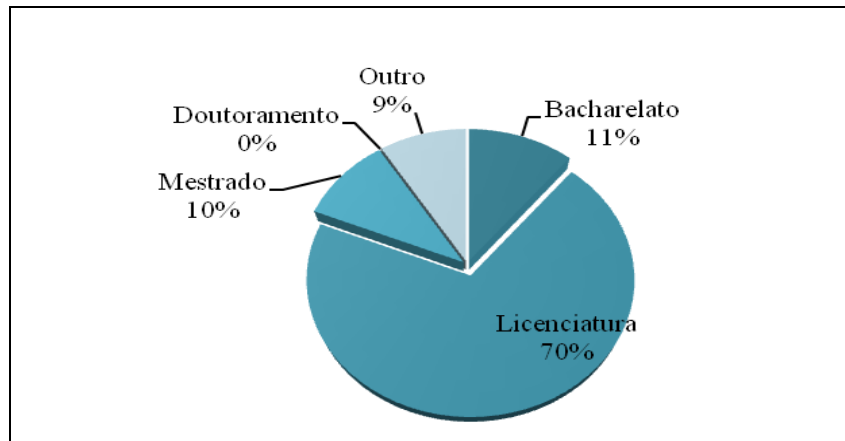


Gráfico 5: Distribuição dos contabilistas por nível literário.

6.3 DIMENSÕES DE ANÁLISE

Nesta seção determinam-se as dimensões associadas à contabilidade criativa, à RSE, à ética e as variáveis de desempenho financeiro.

6.3.1 CONTABILIDADE CRIATIVA

Nesta etapa procura analisar-se as dimensões associadas á contabilidade criativa, para tal, analisou-se um conjunto de itens recolhidos para este fim, com o objetivo de validar se a matriz de dados amostral se relacionava com o quadro teórico anteriormente sustentado da contabilidade criativa.

Após a análise e validação dos itens (distribuição, verificação de valores omissos, entre outros) com o objetivo de criar dimensões latentes que nos explicassem a contabilidade criativa aplicou-se uma Análise em Componentes Principais (ACP) à matriz de dados. Esta técnica procura reduzir o número de itens para descrever algo e no nosso caso em concreto detetar a dimensionalidade subjacente à matriz de dados. Esta análise permite sumariar e identificar dimensões que permitem descrever os dados segundo um menor número de conceitos. Para efetuar esta análise é necessário que os dados cumpram alguns requisitos, nomeadamente que as variáveis de input sejam métricas ou tratadas como tal e é desejável que apresentem algum nível de multicolinearidade, a avaliação deste

requisito é feita através da matriz de correlações, da estatística Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e do Teste de Bartlett. Nesta linha de raciocínio, a estatística KMO testa se as correlações parciais entre as variáveis são reduzidas, indica a proporção de variância das variáveis que é variância comum. De um modo geral, valores da KMO próximos de 0,6 seriam considerados ‘adequados’, enquanto que valores próximos de 0,7 seriam considerados ‘bons’ e acima de 0,8 como ‘excelentes’. Em segundo lugar, o teste de esfericidade de Bartlett testa a hipótese das variáveis na análise formarem uma matriz identidade. Tal matriz indicaria que as variáveis não estão correlacionadas (i.e. todos os valores fora da diagonal da matriz de correlações seriam próximos de zero) e os dados seriam inadequados para a análise. Os procedimentos técnicos da análise de componentes principais encontram-se apresentados de forma mais detalhada nas Tabelas 77 a 80 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica.

Na Tabela 2 apresenta-se o valor obtido para a estatística KMO e a significância do teste de Bartlett, sendo que, com um KMO de 0,79 indica que os dados estão adequados para análise. Este facto é ainda reforçado com o teste da esfericidade de Bartlett que se aceita a hipótese dos dados não formarem uma matriz identidade, de acordo com as hipóteses do mesmo:

Ho: a matriz de correlações na população é uma matriz de identidade;

Ha: a matriz de correlações na população não é uma matriz de identidade.

Tabela 2: KMO e Teste de Bartlett.

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	0,793
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	996,457
Df	190
Sig.	0,000

Deste modo, com $P\text{-value} = 0,000 (< 0,05)$ rejeita-se Ho e aceita-se que a matriz de correlações não é uma matriz de identidade, pelo que, se pode concluir que existem correlações significativas entre as variáveis originais e que é possível encontrar dimensões que expliquem as correlações existentes.

Na Tabela 3 apresentam-se as comunalidade. Estas representam a proporção de variância da variável explicada pelos fatores (aqui componentes principais).

Tabela 3: Comunalidades.

Variáveis	Inicial	Extração
1.1 Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	1,000	0,728
1.2 Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	1,000	0,674
1.3 Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	1,000	0,668
1.4 Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	1,000	0,736
1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	1,000	0,539
1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	1,000	0,569
1.7 Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	1,000	0,478
1.8 Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	1,000	0,669
1.9 Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	1,000	0,674
1.10 Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	1,000	0,747
1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	1,000	0,812
1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	1,000	0,749
1.13 Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	1,000	0,599
1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	1,000	0,557
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	1,000	0,591
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	1,000	0,679
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	1,000	0,688
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	1,000	0,760
1.20 Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	1,000	0,865
1.21 Divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	1,000	0,720

Como inicialmente são ajustadas tantas componentes como variáveis, as comunalidades na primeira coluna (Inicial) são normalmente 1. Têm relevância quando é alcançada uma solução (coluna Extração), aqui as comunalidades são abaixo de 1 e medem a percentagem de variância em cada variável captada pelas componentes. Quaisquer variáveis com comunalidades reduzidas (p.e. 0,2 ou inferior) terão pouco em comum com outras variáveis, e não são explicadas pelas componentes (ou fatores), nem contribuem para a sua definição.

Na Tabela 4 apresentam-se os 20 indicadores utilizados, a percentagem de variância explicada e a variância explicada acumulada da Manipulação Contabilística.

Tabela 4: Variância total explicada da Manipulação Contabilística.

Compo- nente	Valores Próprios			Extração			Rotação		
	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada
1	6,694	33,470	33,470	6,694	33,470	33,470	3,807	19,033	19,033
2	2,261	11,307	44,777	2,261	11,307	44,777	3,020	15,100	34,133
3	1,952	9,762	54,539	1,952	9,762	54,539	2,508	12,538	46,671
4	1,552	7,758	62,297	1,552	7,758	62,297	2,337	11,686	58,357
5	1,042	5,210	67,507	1,042	5,210	67,507	1,830	9,150	67,507
6	0,847	4,236	71,743						
7	0,805	4,026	75,769						
8	0,707	3,533	79,302						
9	0,631	3,156	82,458						
10	0,503	2,516	84,975						
11	0,468	2,338	87,313						
12	0,439	2,195	89,508						
13	0,393	1,965	91,473						
14	0,353	1,764	93,236						
15	0,333	1,666	94,902						
16	0,285	1,426	96,328						
17	0,260	1,298	97,626						
18	0,214	1,069	98,695						
19	0,137	0,687	99,383						
20	0,123	0,617	100,000						

Pode observar-se que foi encontrada uma solução a cinco dimensões que explica cerca de 67,5% da variância total explicada da Manipulação Contabilística. Este valor é

considerado suficiente, pois a variância total explicada pelos fatores retidos se deve enquadrar entre os 70% e os 80% (Reis, 2001).

Para decisão de corte e escolha deste número foi aplicado o critério de Kaiser, que exclui as componentes cujos valores próprios são menores que um.

Através do Gráfico 6 pode observar-se no *screeplot* o número de componentes extraídas, o que reforça a escolha de uma solução a 5 dimensões. Quando a percentagem de variância explicada por cada componente se reduz, a curva torna-se quase paralela ao eixo das abcissas, indicando que se deverão excluir todas as restantes componentes cujo valor próprio seja inferior a um.

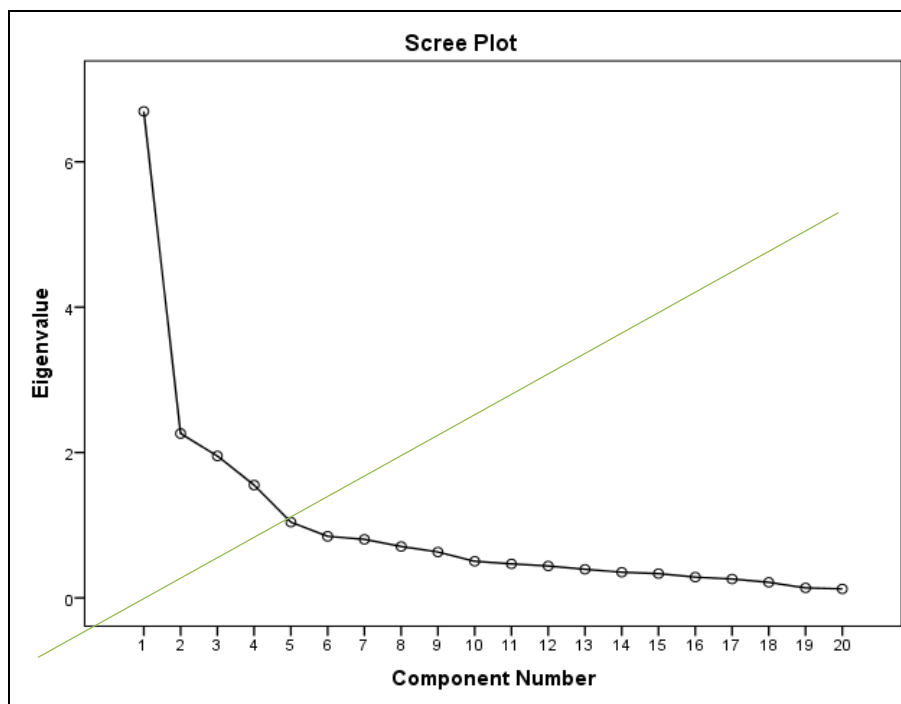


Gráfico 6: Resultado do *Screeplot*.

De forma a ter uma melhor interpretação procedeu-se à rotação Varimax, que é um método ortogonal proposto por Kaiser, em que para cada componente principal, apenas se verificam alguns pesos significativos e todos os restantes estão próximos de zero. Com o objetivo de maximizar a variação entre os pesos de cada uma das dimensões, obtidas, através de um processo iterativo de maximização de uma função quadrática destes pesos, são maximizadas as diferenças entre as contribuições das variáveis, aumentando o peso das que mais contribuem para a formação da solução e diminuindo o peso das que menos

contribuem. Assim, verifica-se a distribuição da variância total explicada pelas diversas dimensões, sem que seja afetada a comunalidade. Na Tabela 5 são apresentadas as práticas de manipulação constituintes de cada componente principal (dimensões extraídas).

Pode observar-se que a primeira componente, a qual designamos por Práticas de Fraude, evidencia que os contabilistas identificam as práticas de manipulação que se encontram mais próximas da fraude e que violam as normas contabilísticas e de relato financeiro.

Tabela 5: Matriz de componentes rodada (1/2).

Práticas de Manipulação	Componente				
	1	2	3	4	5
<u>Práticas de Fraude</u>					
1.10 Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	0,802				
1.4 Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	0,796				
1.9 Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	0,716				
1.8 Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	0,608		0,444		
1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	0,580	0,365			
1.13 Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	0,576	0,495			
<u>Práticas Mais Criativas e Menos Éticas</u>					
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.		0,740			
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.		0,719			
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.		0,661			
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.		0,647		0,572	
1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.		0,552	0,359		

Tabela 5: Matriz de componentes rodada (2/2).

Práticas de Manipulação	Componente				
	1	2	3	4	5
<u>Práticas Menos Criativas e Mais Éticas</u>					
1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.			0,876		
1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.			0,812		
1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	0,488		0,489		
1.7. Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.			0,475	0,471	
<u>Práticas Criativas na Divulgação</u>					
1.20 Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.				0,889	
1.21 Divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.				0,798	
<u>Práticas Criativas no Resultado</u>					
1.1 Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.					0,790
1.2 Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.		0,351			0,701
1.3 Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	0,462				0,653

A segunda componente, a dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas incluem as práticas de contabilidade criativa identificadas como menos legítimas em termos éticos. A terceira componente, dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas incluem as práticas de contabilidade criativa identificadas menos fraudulentas e mais éticas. A quarta dimensão engloba as Práticas Criativas na Divulgação, associadas ao anexo e à divulgação voluntária e a quinta dimensão, as Práticas Criativas no Resultado, ou seja consideram importante as práticas de contabilidade criativa que possibilitam o aumento ou a diminuição do resultado líquido do período quando se aproxima a data de relato.

Efetuiu-se, ainda, o teste de alfa de Cronbach, a fim de testar e validar a consistência interna das cinco dimensões encontradas. Por sua vez, no que respeita à matriz de correlações dos itens, ter-se-á em atenção o valor do indicador correlação corrigida item - total, e se o valor do item for inferior a 0,3 (Hair et al., 2010) será uma evidência de que o item não se mostra consistente com o resto da escala como um todo, podendo estar a medir um constructo diferente. Será examinado igualmente o efeito da eventual eliminação de cada item no valor alfa da escala. Devido a alguns dos critérios serem apenas considerados suficientes, procedeu-se a uma análise fatorial confirmatória sobre as dimensões encontradas por forma a validar a sua estrutura. Para além de ser uma boa prática proceder a um conjunto de validações sobre as dimensões ou constructos alcançados. Assim, procedeu-se a uma avaliação da dimensionalidade das escalas de medida das cinco dimensões, conforme a modelização de equações estruturais sugerida por Hair et al. (1998) que, para além de permitir a avaliação de modelos concorrentes e o desenvolvimento de novos modelos, permite a confirmação de modelos. Ao incluir e medir constructos no modelo de investigação clarifica-se a natureza das relações entre o constructo multidimensional e as suas dimensões, sendo fortemente recomendado que se usem múltiplos indicadores estatísticos de ajustamento, uma vez que várias estatísticas de ajustamento consideram aspetos ou concepções de ajustamento diferentes.

Na Tabela 6 registam-se os níveis de alfa de Cronbach para as cinco dimensões. Pode concluir-se que as mesmas apresentam bons níveis de consistência interna. O total das 20 variáveis tem um nível de alfa de Cronbach de 0,879, o que indica uma elevada fiabilidade, sendo a estatística do total das variáveis apresentada na Tabela 79 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica.

Tabela 6: Tabela geral do alfa de Cronbach.

Dimensão	Designação Atribuída	Alfa de Cronbach	Número de variáveis
1	Práticas de fraude	0,868	6
2	Práticas mais criativas e menos éticas	0,796	5
3	Práticas menos criativas e mais éticas	0,725	4
4	Práticas criativas na divulgação	0,759	2
5	Práticas criativas no resultado	0,649	3
Total		0,879	20

Através da análise fatorial confirmatória foram considerados alguns dos valores de ajustamento, entre eles, o *Goodness of Fit Index* (GFI), *Adjusted Goodness of Fit Index* (AGFI), *Normed Fit Index* (NFI) e *Comparative Fit Index* (CFI). Quando ao GFI e ao AGFI na maioria, os investigadores esperam valores entre 0,90 a 0,95. O AGFI entra na categoria dos indicadores de parcimónia pois tenta compensar os diferentes graus de complexidade do modelo. O índice penaliza modelos mais complexos e favorece aqueles com um número mínimo de caminhos livres. Os seus valores são frequentemente mais baixos do que o GFI e em proporção da complexidade dos modelos. O NFI compara o ajustamento do modelo ao de um modelo para os mesmos dados em que se assumiria independência das variáveis medidas ou observadas. No geral, valores entre 0,90 a 0,95 são indicadores de ajustamento adequado. O CFI é um teste equivalente ao NFI mas que leva em conta a dimensão da amostra. De acordo com Thompson (2000) alguns investigadores sugerem que o CFI deve ser considerado como o teste estatístico de eleição.

A Figura 18 apresenta a análise fatorial confirmatória das cinco dimensões. Os valores de ajustamento GFI, NFI, CFI, AGFI estão todos dentro dos valores esperados, acima de 0,90.

A descrição das variáveis das dimensões da contabilidade criativa encontram-se no Quadro 27 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica.

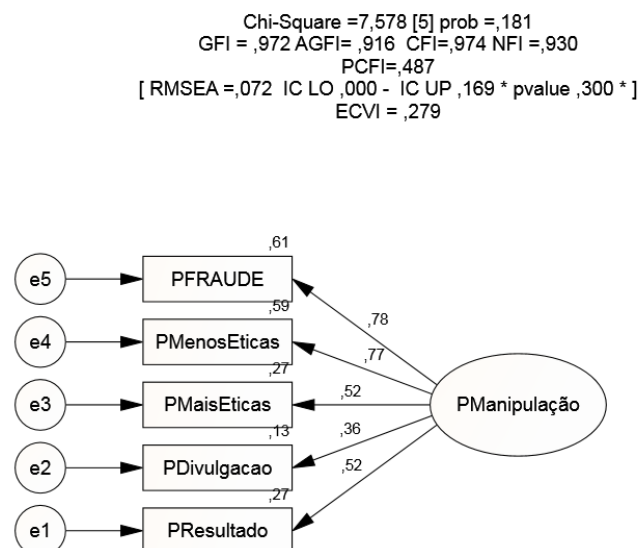


Figura 18: Modelo do constructo latente das Práticas de Manipulação.

Na Tabela 7 apresenta-se a estatística das variáveis da dimensão Práticas de Fraude em relação a sua consistência interna, isto é, alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão.

Tabela 7: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas de Fraude.

Dimensão Práticas de Fraude Nº itens 6, alfa de Cronbach 0,87		Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1.4	Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	11,05	19,987	0,677	0,843
1.6	Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	11,77	21,896	0,599	0,856
1.8	Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	11,32	20,806	0,660	0,846
1.9	Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	10,99	19,889	0,727	0,834
1.10	Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	11,07	20,268	0,673	0,844
1.13	Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	11,30	21,707	0,658	0,847

Os resultados revelam um índice de consistência interna, alfa de Cronbach, 0,86, cujo valor é de nível bastante elevado. Em termos de valores corrigidos de correlação item – total da escala variam entre um mínimo de 0,59 e um máximo de 0,73. Em termos de eventual melhoria do índice alfa não faz sentido eliminar nenhum dos itens analisados.

Na Tabela 8 apresenta a dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas e o alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão.

Os resultados revelam um índice de consistência interna, alfa de Cronbach, 0,79, cujo valor é de nível bastante elevado. Em termos de valores corrigidos de correlação item – total da escala variam entre um mínimo de 0,53 e um máximo de 0,62. Em termos de eventual melhoria do índice alfa não faz sentido eliminar nenhum dos itens analisados.

A Figura 19 apresenta a análise fatorial confirmatória das dimensões Práticas de Fraude e Práticas Mais Criativas e Menos Éticas. Os valores de ajustamento GFI, NFI, CFI, AGFI estão todos dentro dos valores esperados.

Tabela 8: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.

Dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
- N° itens 5, alfa de Cronbach 0,79				
1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	9,38	9,955	0,534	0,771
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	9,51	9,485	0,624	0,743
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	9,65	10,048	0,594	0,754
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	9,92	9,893	0,560	0,763
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	8,98	8,787	0,590	0,757

De acordo com esta análise, o ajustamento dos dados a uma estrutura fatorial latente é adequada de acordo com o índice CFI 0,99, bem como pelo facto dos itens que a constituem possuírem efeitos entre 0,62 a 0,77 para dimensão Práticas de Fraude e 0,60 a 0,74 para a dimensão Práticas Menos Éticas e Mais Criativas.

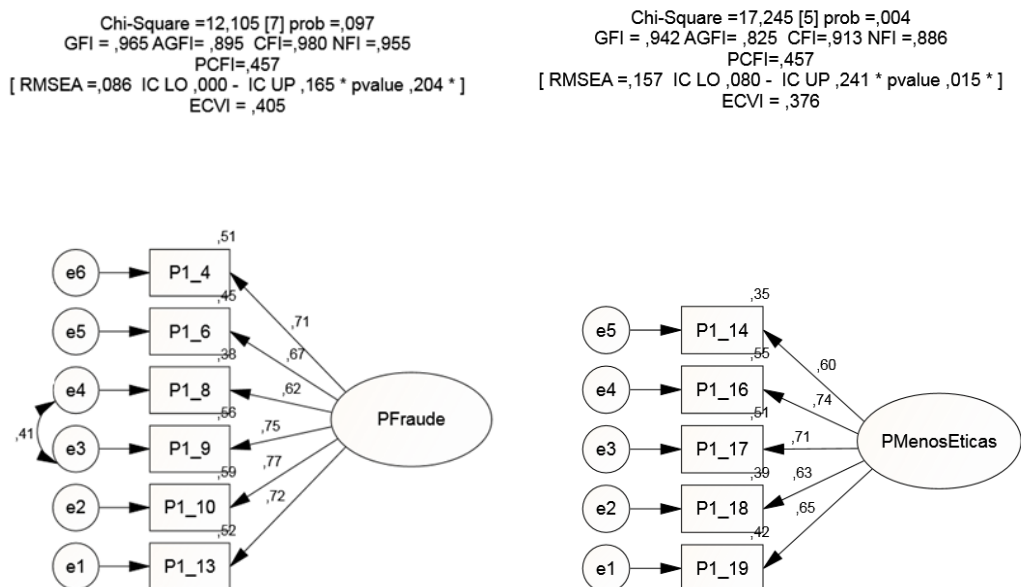


Figura 19: Modelo do constructo latente das Práticas de Fraude e das Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.

De notar que no caso das Práticas de Fraude, para maximizar o ajustamento, foi necessário incluir o efeito recíproco entre a P1_8 e a P1_9. Tal faz sentido do ponto de vista das Práticas de Fraude pois ambos tratam a fraude no reconhecimento de réditos.

Na Tabela 9 apresenta a estatística das variáveis da dimensão Menos Criativas e Mais Éticas, em relação a sua consistência interna, isto é, alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão.

Os resultados revelam um índice de consistência interna, alfa de Cronbach de 0,72, cujo valor é de nível aceitável.

Tabela 9: Alfa de Cronbach dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas.

Dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas - Nº itens 4, alfa de Cronbach 0,72	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	9,90	9,000	0,484	0,683
1.7 Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	8,93	8,773	0,311	0,795
1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	9,46	7,059	0,675	0,561
1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	9,36	7,687	0,645	0,588

Em termos de valores corrigidos de correlação item – total da escala variam entre um mínimo de 0,31 e um máximo de 0,67.

Em termos de eventual melhoria do índice alfa, se fosse eliminado o item P1_7 eventualmente traria um acréscimo n alfa, para 0,79, porém como o valor é adequado é de permanecer com a solução composta por 4 itens.

A Figura 20 apresenta a análise fatorial confirmatória da dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas.

Os valores de ajustamento GFI, NFI, CFI, AGFI da dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas encontram-se dentro dos valores esperados.

Chi-Square =3,890 [2] prob =,143
 GFI = ,982 AGFI= ,910 CFI=,985 NFI =,971
 PCFI=,328
 [RMSEA =,098 IC LO ,000 - IC UP ,243 * pvalue ,211 *]
 ECVI = ,201

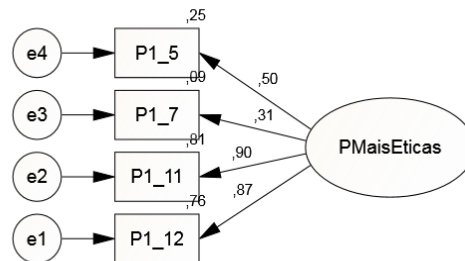


Figura 20: Modelo do constructo latente da dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas.

Na Tabela 10 apresenta-se a estatística das variáveis da dimensão práticas criativas no resultado, assim como os níveis de alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão.

Tabela 10: Alfa de Cronbach da dimensão Práticas no Resultado.

Dimensão práticas no resultado - Nº itens 3, alfa de Cronbach 0,65	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1.1 Adiamiento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	5,48	4,293	0,358	0,686
1.2 Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	5,86	3,495	0,536	0,438
1.3 Adiamiento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	5,60	4,101	0,495	0,508

Em relação à dimensão Práticas no Resultado pode observar-se que apesar do valor ser um pouco abaixo do esperado $0,65 < 0,7$, os valores corrigidos de correlação item-total variam entre um mínimo de 0,36 e um máximo de 0,54. Em relação a uma eventual melhoria podia aumentar-se o alfa se retirasse o tem P1_1 passando para um valor ainda mais próximo do que é considerado *standard*. Porém, como este valor é considerado suficiente, optou-se por considerar esta dimensão com a composição a três itens. Este

modelo é na sua estrutura confirmatória considerado saturado, isto é, com 0 graus de liberdade, tal acontece quando o mesmo contém o mesmo número de parâmetros que variâncias-covariâncias (Lei & Wu, 2007) pelo que não foi possível calcular as medidas de bondade de ajustamento X^2 based do modelo optando por não apresentar a sua estrutura confirmatória.

Em relação à estatística das variáveis da dimensão Práticas na Divulgação, não é possível calcular os níveis de alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão, devido à dimensão ser apenas composta por duas variáveis. Tendo em conta que na análise da revisão da literatura efetuada se concluiu que não existe uma definição exata de fraude no relato financeiro amplamente aceite em todos os países, nem consenso em relação à distinção entre fraude e contabilidade criativa, concluí-se, relacionando os resultados com o enquadramento teórico efetuado que o posicionamento adotado no âmbito desta investigação quanto às definições de contabilidade criativa, fraude contabilista e manipulação contabilística têm suporte prático com estes resultados. Assim, as práticas de contabilidade criativa não são consideradas fraudes contabilísticas, na medida em que a contabilidade criativa é percecionada pelos contabilistas de forma diferente da fraude.

Concluí-se, que quer as práticas de contabilidade criativa quer as práticas de fraude dependem amplamente, de práticas e decisões que remetem para questões de ética, considerando-se que a fraude implica comprovar ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente adulteradas. Na Tabela 11 apresenta-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das cinco dimensões de contabilidade criativa.

Tabela 11: Resultados das dimensões de Contabilidade Criativa.

Dimensões	Média	D.Padrão	Min.	Max.
Práticas de fraude	2,25	0,90	1	5
Práticas mais criativas e menos éticas	2,37	0,76	1	5
Práticas menos criativas e mais éticas	3,14	0,91	1	5
Práticas criativas na divulgação	3,37	1,23	1	5
Práticas criativas no resultado	2,82	0,92	1	5
Práticas de manipulação	2,79	0,64	1	5

As Práticas de Fraude possuem o valor médio inferior a $X_m = 2,25$ indicando um maior grau de desconforto em termos éticos seguidas das Práticas Mais Criativas e Menos Éticas que possuem o valor médio de $X_m = 2,37$.

Na Tabela 12 apresenta-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das variáveis de contabilidade criativa e das cinco dimensões.

Tabela 12: Resultados das dimensões de Contabilidade Criativa (1/2).

Dimensões da contabilidade criativa (1- total desconforto a 5 – prática ética e legítima)		N	Média	D.Padrão.	Min.	Max.
1.	Práticas de Fraude		2,25	0,90	1	5
1.4	Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	100	2,45	1,250	1	5
1.6	Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	100	1,73	1,081	1	5
1.8	Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	100	2,18	1,158	1	5
1.9	Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	100	2,51	1,202	1	5
1.10	Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	100	2,43	1,217	1	5
1.13	Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	100	2,20	1,035	1	5
2.	Práticas Mais Criativas e Menos Éticas		2,37	0,76	1	5
1.14	Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	100	2,48	1,000	1	5
1.16	Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	100	2,35	0,999	1	5
1.17	Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	100	2,21	0,913	1	5
1.18	Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	100	1,94	0,983	1	5
1.19	Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	100	2,88	1,183	1	5

Tabela 12: Resultados das dimensões de contabilidade criativa (2/2).

Dimensões da contabilidade criativa (1- total desconforto a 5 – prática ética e legítima)		N	Média	D.Padrão.	Min.	Max.
3.	Práticas Menos Criativas e Mais éticas		3,14	0,91	1	5
1.5	Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	100	2,65	1,067	1	5
1.7	Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	100	3,62	1,384	1	5
1.11	Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	100	3,09	1,272	1	5
1.12	Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	100	3,19	1,169	1	5
4.	Práticas Criativas na Divulgação		3,37	1,23	1	5
1.20	Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	100	3,26	1,292	1	5
1.21	Divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	100	3,47	1,446	1	5
5.	Práticas Criativas no Resultado		2,82	0,92	1	5
1.1	Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	100	2,99	1,219	1	5
1.2	Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	100	2,61	1,254	1	5
1.3	Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	100	2,87	1,116	1	5
Valor médio			2,79	0,64	1	5

O valor médio, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das cinco dimensões da contabilidade criativa foi baseado numa nova variável que terá sido criada e consiste na média dos casos (ou unidades) que compõem a dimensão.

Para efeitos de estatística descritiva e interpretação de resultados, trabalhou-se com as primeiras, isto é, com as que foram calculadas, baseando-se na média aritmética dos itens que a compõem. Porém, para o seguimento posterior da análise, foram criadas e trabalhadas com variáveis compósitas relativas às dimensões da contabilidade criativa, isto

é, ponderadas sobre os efeitos totais dos itens que compõem cada uma das dimensões, com o objetivo de tornar as mesmas mais próximas da realidade, pois os itens apresentam contribuições distintas para a formação de cada uma das dimensões geradas.

- São de destacar como valores médios máximos:
 - venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos ($X_m = 3,62$ e $s = 1,384$);
 - divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa ($X_m = 3,47$ e $s = 1,446$);
 - não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota ($X_m = 3,26$ e $s = 1,292$).
- São de destacar como valores médios mínimos:
 - reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas ($X_m = 1,73$ e $s = 1,081$);
 - não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada ($X_m = 1,94$ e $s = 0,983$);
 - reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados ($X_m = 2,43$ e $s = 1,217$).

O Gráfico 7 apresenta as médias das dimensões da contabilidade criativa.

A principal conclusão a retirar sobre as práticas de manipulação contabilística é que os contabilistas apresentam mais desconforto em termos éticos perante práticas de contabilidade criativa que se aproximam mais dos limites da fraude, e um menor grau de desconforto em termos éticos perante práticas de contabilidade criativa que se distanciam mais da fraude. Seguidamente apresenta-se uma análise detalhada de cada uma das cinco dimensões da contabilidade criativa.

A dimensão Práticas de Fraude caracteriza-se pelas práticas de manipulação contabilística fraudulentas. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 2,25$ e o desvio padrão $s = 0,90$. Nesta dimensão com cinco variáveis, aquela com valor médio maior é a 1.9 reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra ($X_m = 2,51$ e $s = 1,202$), indicando um grau razoável a grande de desconforto em

termos éticos perante a sua realização. A variável que apresenta menor pontuação em termos médios é a 1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas ($X_m = 1,73$ e $s = 1,081$), indicando o maior grau de desconforto em termos éticos perante a sua realização.

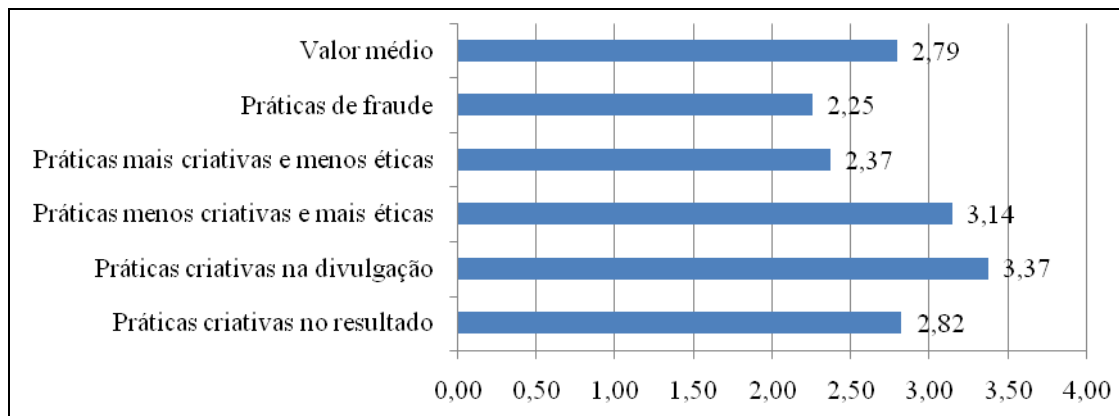


Gráfico 7: Médias das dimensões da contabilidade criativa.

A dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas caracteriza-se pelas práticas de contabilidade criativa que se aproximam mais dos limites da fraude. Esta origina o valor médio $X_m = 2,37$ e o desvio padrão $s = 0,76$. Nesta dimensão com seis variáveis, aquela com valor médio maior é a 1,19 não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável ($X_m = 2,88$ e $s = 1,183$), indicando um desconforto em termos éticos razoável a grande, perante a sua realização. A variável que apresenta menor pontuação em termos médios é a 1.18 não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada ($X_m = 1,73$ e $s = 1,081$), indicando um grau de desconforto grande a máximo em termos éticos, perante a sua realização.

A dimensão Práticas Menos Criativas e Mais Éticas caracteriza-se pelas práticas de contabilidade criativa que se distanciam mais dos limites da fraude. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 3,14$ e o desvio padrão $s = 0,91$. Nesta dimensão com quatro variáveis, aquela com valor médio maior é a 1.7. venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos ($X_m = 3,62$ e $s = 1,384$), indicando algum a razoável desconforto em termos éticos, perante a sua realização. A variável que apresenta menor pontuação em

termos médios é a 1.5 reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos ($X_m = 2,65$ e $s = 1,067$), indicando um grau de desconforto razoável a grande em termos éticos, perante a sua realização.

A dimensão Práticas Criativas na Divulgação origina o valor médio $X_m = 3,37$ e o desvio padrão $s = 1,23$. Esta dimensão tem a variável 1.20 não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota ($X_m = 3,26$ e $s = 1,292$) e a variável 1.21 divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa ($X_m = 3,47$ e $s = 1,446$) indicando algum a razoável desconforto em termos éticos perante práticas criativas associadas à divulgação de informação.

A dimensão Práticas Criativas no Resultado origina o valor médio $X_m = 2,82$ e o desvio padrão $s = 0,92$. Nesta dimensão com três variáveis, aquela com valor médio maior é a 1.1 adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações ($X_m = 2,99$ e $s = 1,219$), indicando razoável desconforto em termos éticos, perante a sua realização. A variável que apresenta menor pontuação em termos médios é a 1.2 reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto ($X_m = 2,61$ e $s = 1,254$), indicando um grau de desconforto razoável a grande em termos éticos, perante a sua realização.

Nas Tabelas 81 e 82 Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica, apresenta-se a estatística descritiva das variáveis da contabilidade criativa.

6.3.2 RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Para a determinação das dimensões associadas à RSE procedeu-se a uma análise em ACP, cujo quadro teórico foi feito no capítulo “Responsabilidade Social das Empresas e Ética”.

Com objetivo de reduzir o número de variáveis ou medições utilizadas e, neste caso, de forma transparente detetar dimensionalidades subjacentes à matriz de dados, de um conjunto de oito variáveis, identificaram-se duas dimensões que permitem descrever os dados segundo um menor número de conceitos. Deste modo, reduziu-se a matriz,

calculando scores para as duas novas dimensões e substituindo os valores das variáveis originais. A qualidade do modelo pode observar-se na Tabela 13 que apresenta o valor obtido para a estatística KMO e a significância do teste de Bartlett.

Tabela 13: KMO e Teste de Bartlett.

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,660
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	153,326
	Df	28
	Sig.	0,000

O valor da KMO é 0,660 e podendo facilmente aceitar-se a hipótese dos dados não formarem uma matriz identidade (uma vez que o nível de significância do teste de Bartlett é 0,000) e a matriz ser adequada para prosseguir a análise.

Deste modo, com $P\text{-value} = 0,000 (< 0,05)$ rejeita-se H_0 e aceita-se que a matriz de correlações não é uma matriz de identidade, pelo que se pode concluir que existem correlações significativas entre as variáveis originais e que é possível encontrar dimensões que expliquem as correlações existentes.

Assim, pode concluir que existem correlações significativas entre as variáveis originais e que é possível encontrar dimensões que expliquem as correlações existentes.

Os procedimentos técnicos da análise de componentes principais encontram-se apresentados de forma mais detalhada nas Tabelas 83 e 84 do Apêndice B – Resultados da investigação empírica.

Na Tabela 14 apresentam-se os resultados, a percentagem de variância explicada e a variância explicada acumulada na solução a duas dimensões.

A variância total captada é de aproximadamente de 53%, uma proporção que apesar de não ser muito elevada, dado que se trata de uma análise essencialmente exploratória considera-se adequada para os objetivos da investigação.

Como se trata de um estudo exploratório, o que se pretende é retirar atos de significado sobre a estrutura de dados e obter uma estrutura simplificada, facilitando a interpretação e reduzindo as ambiguidades detetadas na matriz.

Tabela 14: Variância total explicada.

Compo- nente	Valores Próprios			Extração			Rotação		
	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada
1	2,191	27,387	27,387	2,191	27,387	27,387	2,187	27,337	27,337
2	2,032	25,401	52,788	2,032	25,401	52,788	2,036	25,451	52,788
3	0,883	11,038	63,827						
4	0,814	10,174	74,001						
5	0,762	9,524	83,525						
6	0,520	6,505	90,030						
7	0,427	5,339	95,369						
8	0,370	4,631	100,000						

Na Tabela 15 são apresentadas as variáveis constituintes de cada componente principal (dimensões extraídas).

Tabela 15: Matriz de componentes rodada.

Componente principal		1. RSE Longo Prazo	2. RSE Curto Prazo
2.5	A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.		0,599
2.6	Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.		0,591
2.7	Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.		0,844
2.8	Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.		0,694
2.9	Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.	0,548	
2.10	É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas.	0,799	
2.11	As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	0,822	
2.12	A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	0,731	

A primeira componente, a dimensão RSE Longo Prazo engloba as atitudes em que a RSE é vista como essencial à sobrevivência da empresa a longo prazo, para além da RSE

incluir a função do lucro, uma atitude responsável das empresas deverá considerar os interesses de todas as partes interessadas e o dever de beneficiar a sociedade.

A segunda componente, a dimensão RSE Curto Prazo considera que o mais importante para as empresas, em termos de responsabilidade social, é serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis.

Seguidamente, por ser uma boa prática proceder a um conjunto de validações sobre as dimensões e devido a existirem alguns indicadores de qualidade do modelo que poderiam apresentar algum nível de incerteza optou-se por proceder a uma análise confirmatória das estruturas e ainda à medição da consistência interna dos mesmos. Através da análise fatorial confirmatória, procedeu-se a uma avaliação da dimensionalidade das escalas de medida das dimensões, tendo como suporte a modelização de equações estruturais é sugerida por Hair et al. (1998) para três fins: a confirmação de modelos, a avaliação de modelos concorrentes e o desenvolvimento de novos modelos.

A Figura 22 apresenta a análise fatorial confirmatória das duas dimensões. Os valores de ajustamento GFI, NFI, CFI, AGFI estão todos dentro dos valores esperados, acima de 0,9. Incluir e medir constructos num modelo de investigação é importante para clarificar a natureza das relações entre o constructo multidimensional e as suas dimensões.

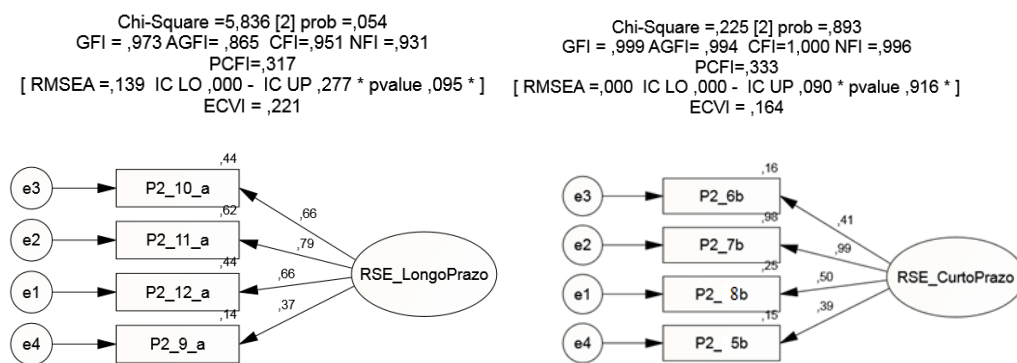


Figura 21: Análise fatorial confirmatória das dimensões RSE Longo Prazo e RSE Curto Prazo.

É fortemente recomendado que se usem múltiplos indicadores estatísticos de ajustamento, uma vez que várias estatísticas de ajustamento consideram aspetos ou conceções de ajustamento diferentes. Os valores de ajustamento (GFI, NFI, CFI, AGFI)

estão todos dentro dos valores esperados $> 0,9$. O grau de fidelidade do questionário aponta para a consistência interna das perguntas que o constituem. A avaliação foi efetuada através do coeficiente alpha de Cronbach que mede a capacidade explicativa de uma determinada dimensão pelas perguntas que a compõem. Com alphas com valores entre 0,6 e 0,7 consideram-se aceitáveis sendo lícito afirmar que as variáveis em causa são bem explicadas pelas perguntas consideradas, conforme apresentado na Tabela 16.

Tabela 16: Tabela geral do alfa de Cronbach.

Dimensões	Designação Atribuída	Alfa de Cronbach	Número de variáveis
1	RSE Longo Prazo	0,633	4
2	RSE Curto Prazo	0,697	4

Posteriormente procedeu-se à criação de variáveis compósitas, ponderadas pelos pesos de cada um dos itens na dimensionalidade em questão para atribuir a importância devida a cada um dos indicadores.

Na Tabela 17 apresenta-se a estatística das variáveis das dimensões de RSE, assim como os níveis de alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis das dimensões.

Os resultados revelam índices aceitáveis em relação à consistência interna das dimensões em análise $> 0,6$.

Tabela 17: Alfa de Cronbach das dimensões RSE Longo Prazo e RSE Curto Prazo (1/2).

Dimensão RSE Curto Prazo - Nº itens 4 alfa de Cronbach 0,697	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
2.5 A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.	6.25	10,028	0,340	0,621
2.6 Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.	7,00	11,313	0,324	0,622
2.7 Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.	6.79	8,834	0,630	0,408
2.8 Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.	6.09	9,679	0,392	0,581

Tabela 17: Alfa de Cronbach das dimensões RSE Longo Prazo e RSE Curto Prazo (2/2).

Dimensão RSE Longo Prazo - Nº itens 4 alfa de Cronbach 0,633	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
2.9 Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.	4,19	15,994	0,322	0,743
2.10 É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas.	2,65	14,694	0,600	0,562
2.11 As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	2,60	14,020	0,574	0,571
2.12 A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	2,35	16,311	0,468	0,642

Em termos dos valores corrigidos de correlação item – total da escala estes variam entre um mínimo de 0,322 e 0,600 para a RSE Longo Prazo e entre um mínimo de 0,324 e 0,630 máximo para a RSE Curto Prazo.

Na Tabela 18 apresenta-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das duas dimensões de RSE.

Tabela 18: Resultados das dimensões de RSE.

Dimensões	N	Média	D.Padrão	Min.	Max.
RSE Curto Prazo	100	2,18	0,993	1	7
RSE Longo Prazo	100	4,98	1,241	1	7

A RSE Longo Prazo possui o valor médio superior de $X_m = 4,98$, indicando uma maior concordância enquanto que a RSE Curto Prazo possui o valor médio de $X_m = 2,18$.

Na Tabela 19 apresenta-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das variáveis da RSE e suas dimensões.

Para se determinarem o valor médio, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das duas dimensões da RSE calculou-se uma nova variável que consiste na média dos casos (ou unidades) que compõem a dimensão e posteriormente calcularam-se as medidas de estatística descritiva para essa nova variável.

Tabela 19: Resultados das dimensões de RSE.

Dimensões da RSE (1-discordo totalmente a 7 – concordo totalmente)		N	Média	D.Padrão.	Min.	Max.
1. RSE Longo Prazo			4,98	1,241	1	7
2.9	Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.	100	3,74	1,921	1	7
2.10	É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas.	100	5,33	1,753	1	7
2.11	As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	100	5,28	1,602	1	7
2.12	A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	100	5,58	1,558	1	7
2. RSE Curto Prazo			2,18	,993	1	7
2.5	A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.	100	1,92	1,361	1	7
2.6	Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.	100	2,46	1,553	1	7
2.7	Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.	100	2,62	1,536	1	6
2.8	Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.	100	1,71	1,289	1	6

- São de destacar como valores médios máximos:
 - a ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo ($X_m = 5,58$ e $s = 1,558$);
 - é exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas ($X_m = 5,33$ e $s = 1,753$);
 - as empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins ($X_m = 5,28$ e $s = 1,602$).
- São de destacar como valores médios mínimos:

- se os investidores estão descontentes nada mais interessa ($X_m = 1,71$ e $s = 1,289$);
- a preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras ($X_m = 1,92$ e $s = 1,361$);
- para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social ($X_m = 2,46$ e $s = 1,553$).

O Gráfico 8 apresenta as médias das dimensões da RSE.

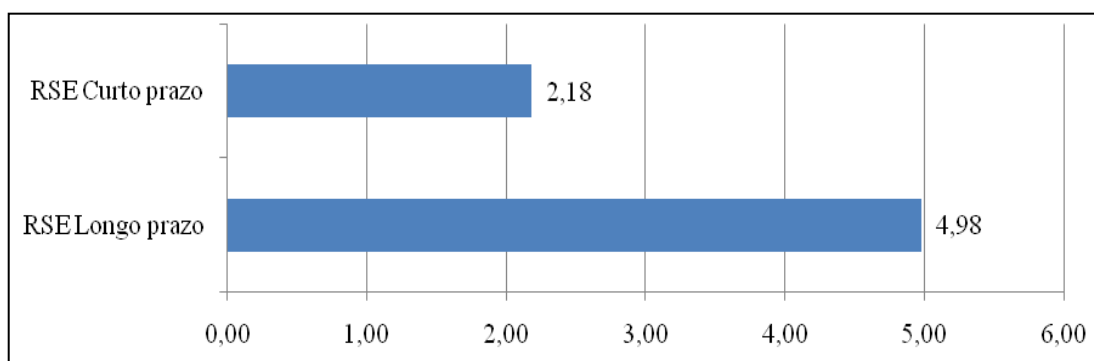


Gráfico 8: Médias das dimensões da RSE.

A principal conclusão a retirar sobre as dimensões de RSE é que os contabilistas apresentam diferentes níveis de concordância perante questões relacionadas com a RSE. Seguidamente apresenta-se uma análise detalhada de cada uma das duas dimensões da RSE.

A dimensão RSE Longo Prazo caracteriza-se pelas questões em que a RSE é vista como essencial à sobrevivência da empresa a longo prazo, para além da RSE incluir a função lucrativa, considera os interesses de todas as partes interessadas e o dever da empresa em beneficiar a sociedade. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 4,98$ e o desvio padrão $s = 1,241$. Nesta dimensão com quatro variáveis, aquela com valor médio maior é a variável ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo ($X_m = 5,58$ e $s = 1,558$) e a que apresenta menor pontuação em termos médios é a variável as empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins ($X_m = 5,28$ e $s = 1,602$), ambas indicando um certo grau de concordância.

A dimensão RSE Curto Prazo caracteriza-se pelas questões em que a RSE é vista como essencial à sobrevivência da empresa a curto prazo na medida em que atribuem maior importância às empresas em serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 2,18$ e o desvio padrão $s = 0,993$. Nesta dimensão com quatro variáveis, aquela com valor médio maior é a variável se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas ($X_m = 2,62$ e $s = 1,536$) indicando que os contabilistas discordam pouco com esta afirmação. A variável que apresenta menor pontuação em termos médios é a se os investidores estão descontentes nada mais interessa ($X_m = 1,71$ e $s = 1,289$), indicando que os contabilistas discordam em grande parte com esta afirmação.

Através das análises efetuadas verifica-se, por um lado, que os contabilistas identificam as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE Longo Prazo e a pela dimensão da RSE Curto Prazo. Por outro lado, através da estatística descritiva das variáveis de RSE apresentada na Tabela 85 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica, verifica-se que os contabilistas parecem concordar que a relação entre a RSE e resultado contabilístico é possível, mesmo se estiver em causa a competitividade da empresa no mercado, uma vez que 64% dos contabilistas discordam totalmente que para se manterem competitivas no mercado, as empresas ignorem a ética e a responsabilidade social, sendo esta percentagem um pouco inferior se estiver em causa a sobrevivência da empresa (54%).

Verifica-se, ainda, que 38% dos contabilistas concordam em grande parte que as empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins e verifica-se que 28% discordam em grande parte que as empresas considerem os interesses das outras partes interessadas após proporcionar retornos razoáveis aos investidores, sendo que, no entanto, 40% concorda em grande parte que as empresas deverão agir não causando prejuízo às partes interessadas.

Constata-se que as atitudes dos contabilistas perante decisões de RSE parecem não ser consensuais, sugerindo que existem diferentes posições, algumas mesmo contraditórias em termos dos seus fundamentos éticos de RSE.

6.3.3 ÉTICA

Nesta secção analisa-se a orientação ética dos contabilistas e sua perceção do empenho ético empresarial. Por outro lado também se analisa a divulgação das empresas sobre o seu empenho.

6.3.3.1 Orientação ética

Com o objetivo de avaliar a orientação ética dos contabilistas, analisaram-se os princípios éticos adotados como critérios nas escolhas ligadas às problemáticas da relação da empresa com a sociedade e suas responsabilidades inerentes. Com base na escala e motivos desenvolvidos por Almeida (2010) e com o objetivo de analisar a orientação ética que influencia a atitude do contabilista perante a RSE, consideraram-se quatro orientações éticas: o utilitarismo; o egoísmo; o absolutismo e o igualitarismo (ligado às teorias da justiça). Assim, a criação das dimensões de ética teve por base teórica o estudo do autor.

O questionário incluiu cinco questões relacionadas com a responsabilidade ética das empresas, em relação às quais foi pedido o nível de relevância face a quatro motivos associados às orientações éticas em análise. À semelhança do elaborado por Almeida (2010) os motivos mantiveram a mesma redação para todas as questões e a escolha das questões teve em consideração os interesses dos diferentes grupos de partes interessadas. Deste modo, evita-se explicitar a resposta socialmente desejável e o reduzido grau de variabilidade permitindo detetar decisões éticas que não sejam vinculadas apenas a uma única corrente de pensamento, mas que resultam de uma avaliação subjetiva dos contabilistas por vezes contraditórias entre si.

O grau de fidelidade do questionário aponta para a consistência interna das perguntas que o constituem. A avaliação foi efetuada através do coeficiente alpha de Cronbach que mede a capacidade explicativa de uma determinada dimensão pelas perguntas que a compõem. Com alphas com valores entre 0,7 e 0,8 consideram-se bons, sendo lícito afirmar que as variáveis em causa são bem explicadas pelas perguntas consideradas, conforme apresentado na Tabela 20.

Tabela 20: Tabela geral do alfa de Cronbach.

Componente Principal	Designação Atribuída	Alfa de Cronbach	Número de variáveis
1	Utilitarismo	0,752	5
2	Egoísmo	0,706	5
3	Justiça	0,773	5
4	Absolutismo	0,795	5

Na Tabela 21 apresenta a estatística das variáveis das dimensões de ética, assim como os níveis de alfa de Cronbach caso se elimine um item das variáveis da dimensão.

Tal como verificado por Almeida (2010) verifica-se que os resultados empíricos obtidos permitem concluir sobre a adequação da escala utilizada e construída com base nos principais referenciais teóricos.

Tabela 21: Alfa de Cronbach dimensões de Ética (1/2).

Dimensão Utilitarismo - Nº itens 5, alfa de Cronbach 0,75	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.1A Distribuir lucros maximiza os benefícios totais.	15,31	6,863	0,499	0,715
3.2A Financiar ações sociais maximiza os benefícios totais.	15,55	7,301	0,394	0,753
3.3A Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos maximiza os benefícios totais.	15,30	6,798	0,576	0,688
3.4A Transparência publicitária maximiza os benefícios totais.	15,43	6,450	0,562	0,692
3.5A Controlo e prevenção de impactes negativos no meio maximiza os benefícios totais.	15,17	7,031	0,577	0,690

Tabela 21: Alfa de Cronbach dimensões de Ética (2/2).

Dimensão Egoísmo - Nº itens 5, alfa de Cronbach 0,70		Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.1B	Distribuir lucros beneficia os interesses da empresa.	14,69	6,842	0,449	0,663
3.2B	Financiar ações sociais beneficia os interesses da empresa.	14,97	6,918	0,474	0,652
3.3B	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos beneficia os interesses da empresa.	14,19	7,529	0,380	0,688
3.4B	Transparência publicitária beneficia os interesses da empresa.	14,62	6,036	0,545	0,619
3.5B	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio beneficia os interesses da empresa.	14,49	6,899	0,464	0,656
Dimensão Justiça - Nº itens 5, alfa de Cronbach 0,77		Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.1C	Distribuir lucros minimiza desigualdades sociais.	12,20	11,152	0,450	0,765
3.2C	Financiar ações sociais minimiza desigualdades sociais.	11,80	12,404	0,410	0,772
3.3C	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos minimiza desigualdades sociais.	12,61	10,402	0,666	0,691
3.4C	Transparência publicitária minimiza desigualdades sociais.	13,22	10,133	0,602	0,711
3.5C	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio minimiza desigualdades sociais.	12,81	10,236	0,613	0,707
Dimensão Absolutismo - Nº itens 5, alfa de Cronbach 0,79		Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
3.1D	Distribuir lucros é um dever social.	14,17	10,446	0,622	0,741
3.2D	Financiar ações sociais é um dever social.	14,08	10,903	0,632	0,742
3.3D	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos é um dever social.	14,55	10,189	0,608	0,745
3.4D	Transparência publicitária é um dever social.	14,42	10,751	0,442	0,804
3.5D	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio é um dever social.	14,02	10,363	0,604	0,746

Na Tabela 22 apresenta-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das quatro dimensões da ética.

Tabela 22: Resultados das dimensões de Ética.

Dimensões	Média	D.Padrão	Min.	Max.
Utilitarismo	3,84	0,64	1	5
Egoísmo	3,65	0,63	1	5
Justiça	3,13	0,80	1	5
Absolutismo	3,56	0,79	1	5

Além de permitir identificar as orientações éticas utilitarismo, egoísmo, absolutismo e justiça, os contabilistas revelam uma orientação ética fundada primariamente em princípios utilitaristas com o valor médio superior $X_m = 3,84$. Embora os contabilistas considerem a maximização dos benefícios totais a principal justificativa moral para o exercício da RSE, também consideram como justificação do compromisso ético das empresas e das ações daí decorrentes os benefícios gerados para a empresa com o valor médio no egoísmo de $X_m = 3,65$. Os resultados mostram que os contabilistas têm uma visão fundamentalmente consequencialista da RSE, verificando-se também uma obrigação moral de contribuir para o bem-estar social, com o valor médio a $X_m = 3,56$ para o absolutismo. Os contabilistas atribuem menos importância aos benefícios que a RSE pode trazer na diminuição de desigualdades sociais.

O Gráfico 9 apresenta as médias das dimensões da Ética.

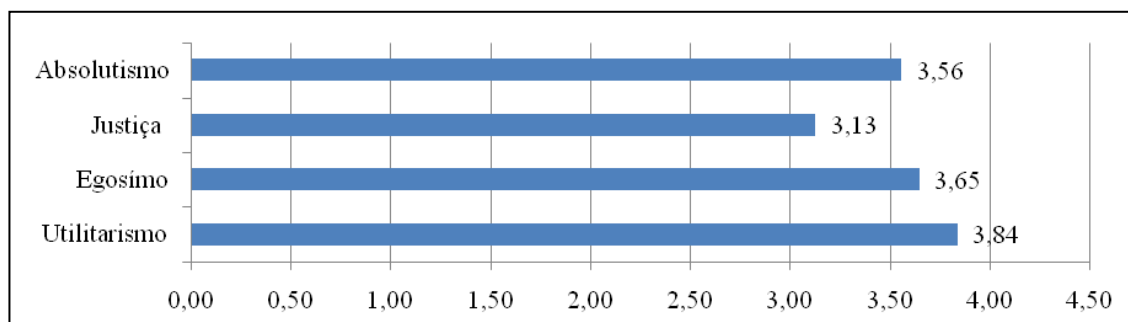


Gráfico 9: Médias das dimensões da ética.

Na Tabela 23 apresentam-se a média, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das variáveis de ética e das suas dimensões.

Para se determinar o valor médio, o desvio padrão, o mínimo e o máximo das quatro dimensões da ética calculou-se uma nova variável para cada uma das dimensões que

consiste na média dos casos (ou unidades) que compõem as mesmas e posteriormente calcularam-se as medidas de estatística descritiva para essa nova variável.

- São de destacar como valores médios máximos:
 - sustentabilidade com base nos lucros sucessivos beneficia os interesses da empresa ($X_m = 4,05$ e $s = 0,83$);
 - controlo e prevenção de impactes negativos no meio maximiza os benefícios totais para a empresa e para a sociedade ($X_m = 4,02$ e $s = 0,80$);
 - sustentabilidade com base nos lucros sucessivos maximiza os benefícios totais para a empresa e para a sociedade ($X_m = 3,89$ e $s = 0,86$).

Tabela 23: Resultados das dimensões de Ética (1/2).

Dimensões de ética (1-irrelevante a 5-totalmente relevante)		N	Média	D.Padrão	Min.	Max.
Utilitarismo			3,84	0,64	1	5
3.1A	Distribuir lucros maximiza os benefícios totais.	100	3,88	0,92	1	5
3.2A	Financiar ações sociais maximiza os benefícios totais.	100	3,64	0,93	1	5
3.3A	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos maximiza os benefícios totais.	100	3,89	0,86	2	5
3.4A	Transparência publicitária maximiza os benefícios totais.	100	3,76	0,97	1	5
3.5A	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio maximiza os benefícios totais.	100	4,02	0,80	2	5
Egoísmo			3,65	0,63	1	5
3.1B	Distribuir lucros beneficia os interesses da empresa.	100	3,55	0,95	1	5
3.2B	Financiar ações sociais beneficia os interesses da empresa.	100	3,27	0,90	1	5
3.3B	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos beneficia os interesses da empresa.	100	4,05	0,83	2	5
3.4B	Transparência publicitária beneficia os interesses da empresa.	100	3,62	1,05	1	5
3.5B	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio beneficia os interesses da empresa.	100	3,75	0,91	1	5

Tabela 23: Resultados das dimensões de Ética (2/2).

Dimensões de ética (1-irrelevante a 5-totalmente relevante)		N	Média	D.Padrão	Min.	Max.
Justiça			3,13	0,80	1	5
3.1C	Distribuir lucros minimiza desigualdades sociais.	100	3,46	1,18	1	5
3.2C	Financiar ações sociais minimiza desigualdades sociais.	100	3,86	0,95	1	5
3.3C	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos minimiza desigualdades sociais.	100	3,05	1,06	1	5
3.4C	Transparência publicitária minimiza desigualdades sociais.	100	2,44	1,18	1	5
3.5C	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio minimiza desigualdades sociais.	100	2,85	1,15	1	5
Absolutismo			3,56	0,79	1	5
3.1D	Distribuir lucros é um dever social.	100	3,64	1,03	1	5
3.2D	Financiar ações sociais é um dever social.	100	3,73	0,93	1	5
3.3D	Sustentabilidade com base nos lucros sucessivos é um dever social.	100	3,26	1,10	1	5
3.4D	Transparência publicitária é um dever social.	100	3,39	1,20	1	5
3.5D	Controlo e prevenção de impactes negativos no meio é um dever social.	100	3,79	1,07	1	5

- São de destacar como valores médios mínimos:
 - transparência publicitária minimiza desigualdades sociais ($X_m = 2,44$ e $s = 1,18$);
 - controlo e prevenção de impactes negativos no meio minimiza desigualdades sociais ($X_m = 2,85$ e $s = 1,15$);
 - sustentabilidade com base nos lucros sucessivos minimiza desigualdades sociais ($X_m = 3,05$ e $s = 1,06$).

A principal conclusão a retirar é que os contabilistas parecem considerar que as questões de sustentabilidade e RSE assentam mais em orientações éticas que consideram a maximização dos benefícios totais a principal justificativa moral para o exercício da RSE. A dimensão da ética utilitarismo que se baseia na aplicação do utilitarismo como princípio moral aplicado ao caso da RSE, justifica o compromisso ético das empresas e das suas

ações com base nos benefícios gerados para a empresa e para a sociedade. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 3,84$ e o desvio padrão $s = 0,80$. Nesta dimensão com cinco variáveis, aquela considerada com valor médio maior para maximizar os benefícios totais para a empresa e para a sociedade é o investimento no controlo e prevenção dos impactos negativos da actividade no meio envolvente ($X_m = 4,02$ e $s = 0,80$), sendo considerada uma prática muito relevante. A variável considerada com valor médio menor para maximizar os benefícios totais para a empresa e para a sociedade é financiar projetos de solidariedade social ($X_m = 3,64$ e $s = 0,93$), sendo contudo considerada uma prática relevante a muito relevante.

A dimensão ética referente ao egoísmo que se baseia na aplicação do egoísmo ético como princípio moral aplicado ao caso da RSE, justifica o compromisso ético das empresas e das suas ações com base nos interesses e nos benefícios gerados para a empresa. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 3,64$ e o desvio padrão $s = 0,63$. Nesta dimensão com cinco variáveis, aquela considerada com valor médio maior para beneficiar os interesses da empresa é a sustentabilidade com base na obtenção de lucros sucessivos ($X_m = 4,05$ e $s = 0,83$), indicando ser considerada uma prática muito relevante. A variável considerada com valor médio menor para beneficiar os interesses da empresa é financiar projetos de solidariedade social ($X_m = 3,27$ e $s = 0,90$), sendo considerada uma prática relevante.

A dimensão ética referente à justiça que se baseia na aplicação da justiça distributiva como princípio moral aplicado ao caso da RSE, justifica o compromisso ético das empresas e das suas ações com base nas teorias de justiça distributiva de forma a reforçar a desigualdade social e beneficiar os menos favorecidos. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 3,30$ e o desvio padrão $s = 0,80$, indicando, como anteriormente referido, que os contabilistas atribuem menos importância aos benefícios que a RSE pode trazer na diminuição de desigualdades sociais. Nesta dimensão com cinco variáveis, aquela considerada com valor médio maior para contribuir para minimizar desigualdades sociais é financiar projetos de solidariedade social ($X_m = 3,86$ e $s = 0,95$), sendo considerada uma prática relevante a muito relevante. A variável considerada com valor médio menor para contribuir para minimizar desigualdades sociais é fazer publicidade transparente dos produtos quanto aos riscos e às imperfeições que estes possam apresentar para os clientes ($X_m = 2,44$ e $s = 1,18$), sendo considerada uma prática pouco relevante.

A dimensão ética referente ao absolutismo que se baseia na aplicação do absolutismo como princípio moral aplicado ao caso da RSE, justifica o compromisso ético das empresas e das suas ações com base na obrigação moral que as empresas têm de contribuir para o bem-estar social. Esta dimensão origina o valor médio $X_m = 3,56$ e o desvio padrão $s = 0,79$, indicando, que os contabilistas parecem reconhecer que as empresas têm uma obrigação moral de contribuir para o bem-estar social. Nesta dimensão com cinco variáveis, aquela considerada como dever de agir em função do bem-estar social com valor médio maior é o investimento no controlo e prevenção dos impactes negativos da actividade no meio envolvente ($X_m = 3,79$ e $s = 1,07$), sendo considerada uma prática relevante a muito relevante. A variável considerada como dever de agir em função do bem-estar social com valor médio menor é a sustentabilidade com base na obtenção de lucros sucessivos ($X_m = 3,26$ e $s = 1,10$), sendo, contudo, considerada uma prática relevante.

Na Tabela 86 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica, apresenta-se a estatística descritiva das variáveis de orientação ética e na Tabela 24 apresentam-se os resultados referentes à caracterização da empresa em termos de empenho ético, na perspectiva do contabilista.

Tabela 24: Estatística descritiva do empenho ético percecionado pelo contabilista.

Caraterização da empresa na perspectiva do contabilista	Sim	Não	NS/NR
4.1 A empresa tem um código de ética?	94%	1%	5%
4.2 A empresa assume as orientações do código de ética? (se respondeu não na resposta anterior, escolha NS/NR)	88%	1%	11%
4.3 Na empresa, os empregados podem denunciar comportamentos não éticos de forma anónima?	62%	14%	25%
4.4 A empresa tem sistema de avaliação de ética medido por entidade independente?	26%	32%	41%
4.5 A empresa tem um sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos?	57%	11%	32%
4.6 A empresa proporciona formação/seminários em ética?	53%	25%	22%
4.7 A empresa disponibiliza, com regularidade, parte significativa dos lucros para solidariedade social?	69%	20%	12%
4.8 A empresa desenvolve ações de solidariedade social que permitem a participação dos empregados?	83%	12%	5%
4.9 A empresa tem um departamento de ética?	23%	45%	32%
4.10 A empresa tem uma comissão de ética?	43%	18%	39%

Quanto aos resultados mais relevantes, verifica-se que 94% dos contabilistas indicam que a empresa onde exercem funções tem código de ética, sendo que 88% concordam que a empresa assume as orientações do código de ética. Quando questionados sobre se a empresa tem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente 32% indicam que não, sendo que 41% não sabe ou não responde. Verifica-se que 69% dos contabilistas indicam que as empresas disponibilizam, com regularidade, uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social e que 83% indicam que a empresa desenvolve ações que permitem aos empregados participarem em ações voluntárias de solidariedade social. Na Tabela 25 apresentam-se os resultados referentes às características pessoais do contabilista e à sua perceção sobre o empenho ético da empresa onde está inserido.

Tabela 25: Estatística descritiva do empenho ético percecionado sobre caraterísticas pessoais.

Caraterização das empresas na perspectiva dos contabilistas	Contabilistas				Género			
	TOC		nãoTOC		Feminino		Masculino	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
4.1 A empresa tem um código de ética?	92%	2%	97%	0%	98%	0%	90%	2%
4.2 A empresa assume as orientações do código de ética? (se respondeu não na resposta anterior, escolha NS/NR)	89%	2%	86%	0%	94%	0%	82%	2%
4.3 Na empresa, os empregados podem denunciar comportamentos não éticos de forma anónima?	65%	14%	58%	11%	69%	8%	57%	18%
4.4 A empresa tem sistema de avaliação de ética medido por entidade independente?	23%	35%	33%	25%	33%	18%	22%	45%
4.5. A empresa tem um sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos?	55%	11%	58%	11%	55%	6%	59%	16%
4.6 A empresa proporciona formação/seminários em ética?	54%	31%	50%	17%	65%	12%	41%	39%
4.7 A empresa disponibiliza, com regularidade, parte significativa dos lucros para solidariedade social?	63%	25%	78%	11%	80%	8%	57%	31%
4.8 A empresa desenvolve ações de solidariedade social que permitem a participação dos empregados?	80%	15%	89%	6%	96%	2%	71%	22%
4.9. A empresa tem um departamento de ética?	20%	54%	25%	31%	31%	29%	14%	63%
4.10 A empresa tem uma comissão de ética?	45%	23%	39%	8%	39%	12%	47%	24%

Verifica-se, por um lado, que os contabilistas que são TOC parecem estar a trabalhar em empresas com menor empenho ético uma vez que indicam que as empresas onde exercem as suas funções têm em média menor empenho ético que os restantes contabilistas que não são TOC. Por outro lado, constata-se que os contabilistas do género feminino parecem estar a trabalhar em empresas com maior empenho ético que os homens.

6.3.3.2 Empenho ético

Com o objetivo de analisar o empenho ético empresarial e tendo por base o índice de Choi e Jung (2008) criou-se o primeiro índice de ética (IE1) desenvolvido com base em múltiplos atributos considerados relevantes para o empenho ético empresarial, conforme enquadramento teórico previamente apresentado. Na Tabela 26 apresenta-se as variáveis utilizadas para medir o IE1 referente ao empenho ético empresarial divulgado para os anos de 2008 a 2012, extraídos dos relatórios de sustentabilidade, relatórios e contas e relatórios de governação das empresas, em que o valor 1 indica sim e o valor 0 indica não. O IE1 foi calculado através da soma das variáveis de ética, conforme apresentado na Equação 2.

Equação 2: Índice de ética.

$$IE1j = \sum_{i=1}^k ei \quad (2)$$

Onde o IE1j refere-se ao índice de ética 1 da empresa j ($j = 1, \dots, n$) e ei corresponde à variável de ética i ($i = 1, \dots, k$).

Verifica-se que nenhuma empresa da amostra divulga que tem um departamento de ética ao longo do período analisado nem um sistema de avaliação de ética específico que seja avaliado por entidade independente, apesar da percentagem de empresas que divulga que tem comissão de ética ter aumentado entre 2008 e 2012. A principal conclusão a retirar sobre o empenho ético empresarial divulgado é que este cresceu de forma significativa, ao longo do período analisado, em todas as rubricas, com exceção do item participação dos empregados em ações voluntárias de solidariedade social desenvolvidas pela empresa, que no ano de 2012 diminuiu 2% face a 2011.

Tabela 26: Definição das variáveis do índice de ética.

Caraterização das empresas	Percentagem de empresas				
	2008	2009	2010	2011	2012
4.1 Empresas com código de ética	43%	49%	49%	49%	54%
4.3 Empresas onde comportamentos não éticos são divulgados de forma anónima.	73%	73%	76%	76%	84%
4.4 Empresas com sistema de avaliação de ética medido por entidade independente.	0%	0%	0%	0%	0%
4.5 Empresas com sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos.	30%	32%	32%	35%	38%
4.6 Empresas que proporcionam formação em ética.	11%	16%	19%	19%	24%
4.7 Empresas que disponibilizam regularmente lucros para projetos de solidariedade social.	22%	30%	30%	32%	35%
4.8 Empresas com empregados a participarem em ações voluntárias de solidariedade social.	27%	32%	38%	43%	41%
4.9 Empresas com departamento de ética.	0%	0%	0%	0%	0%
4.10 Empresas com comissão de ética.	19%	22%	27%	27%	27%
Média (excluindo 4.4 e 4.9)	32%	36%	39%	40%	43%

Através do Gráfico 10 verifica-se que, no ano de 2008, cerca de 73% das empresas possuem um canal de comunicação que permite a divulgação de comportamentos não éticos de forma confidencial. Esta é a questão considerada pelas empresas como mais relevante em termos éticos, seguida dos códigos de ética ou de conduta, existentes em cerca de 43% das empresas analisadas.

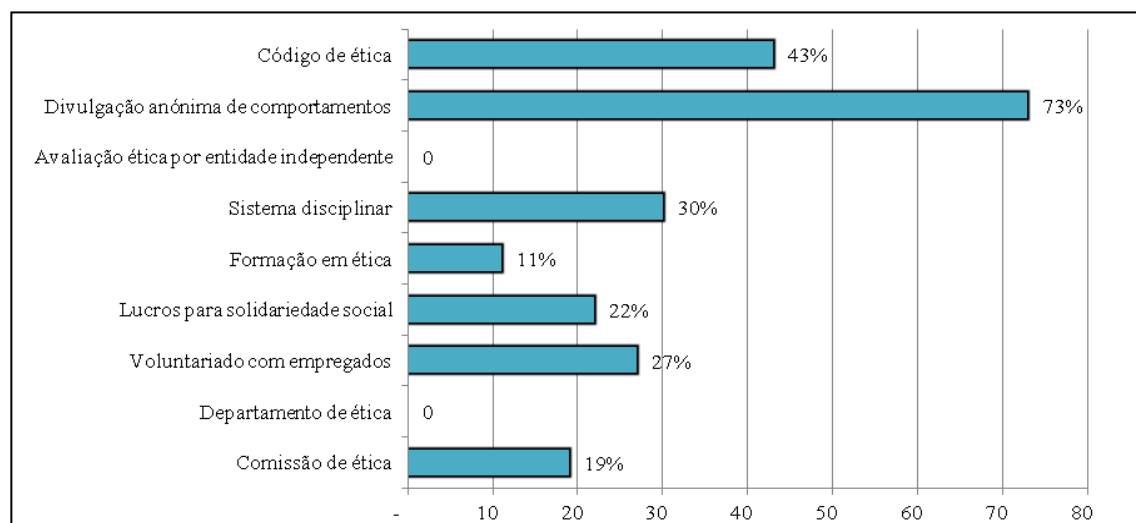


Gráfico 10: Caraterização do empenho ético empresarial divulgado em 2008.

Verifica-se que cerca de 27% das empresas desenvolveram ações que permitiram aos seus empregados participarem em ações de solidariedade social, 30% das empresas divulgaram ter um sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos e 22% das empresas divulgaram disponibilizar, com regularidade, uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social. Constata-se, ainda, que nenhuma das empresas tem um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente e que os aspetos menos considerados pelas empresas foram os seminários ou ações de formação em ética, realizados em apenas 11% das empresas e a comissão de ética, existente em apenas 19% das empresas.

Através do Gráfico 11 verifica-se que dos instrumentos de empenho ético analisados em 2008, os que as empresas dão mais importância e em que mais investiram foi na disponibilização de um canal de comunicação confidencial para comportamentos não éticos e no código de ética.

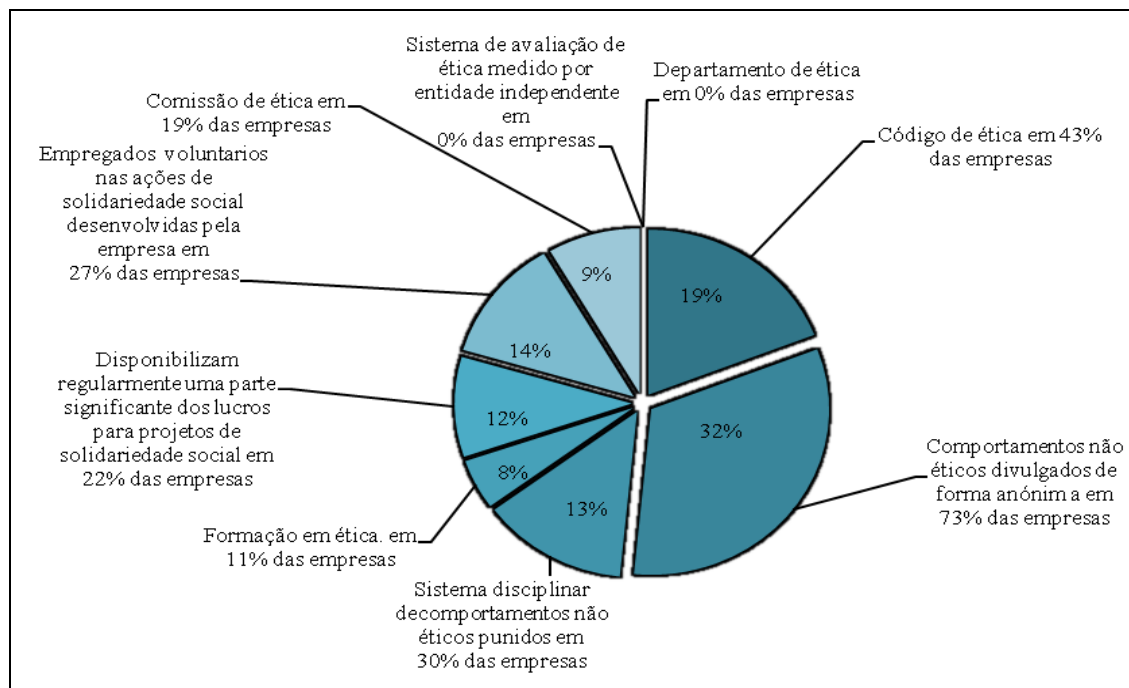


Gráfico 11: Caracterização dos instrumentos de empenho ético divulgado em 2008.

Através do Gráfico 12 verifica-se que em 2009 houve um aumento de cerca de 8% no número de empresas que divulgam que disponibilizam uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social face a 2008.

Verificam-se, ainda, aumentos no número de empresas com códigos de ética ou de conduta, que permitiram que os empregados participassem em ações voluntárias de solidariedade social, que tem sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos e que realizaram formação ou seminários sobre ética. Através do Gráfico 13 verifica-se que em 2010 houve um aumento de cerca de 6% no número de empresas que divulgam que desenvolveram ações que permitiram aos empregados a participar em ações voluntárias de solidariedade social face a 2009.

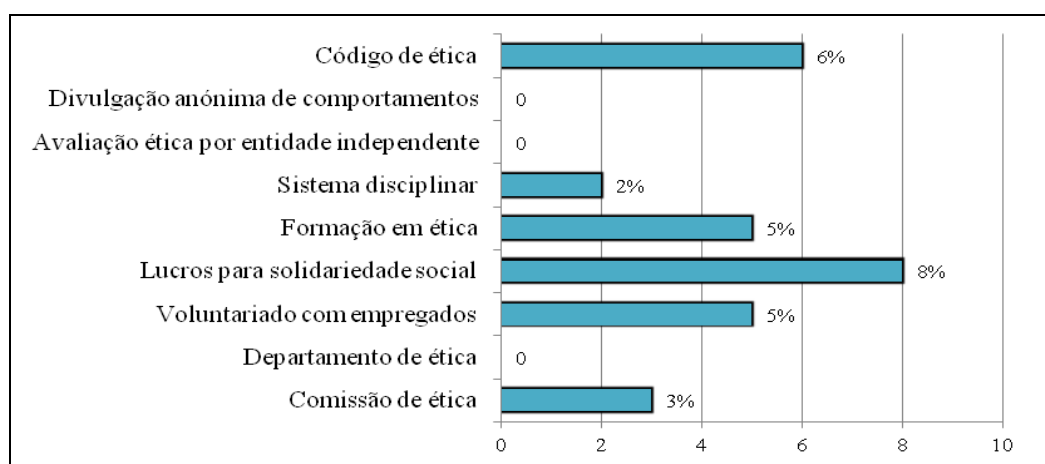


Gráfico 12: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2009 face a 2008.

Verificam-se ainda em 2010 aumentos no número de empresas com ações de formação ou seminários sobre ética realizados, com comissões de ética e com canais de comunicação que permitem a denúncia de comportamentos não éticos de forma confidencial.

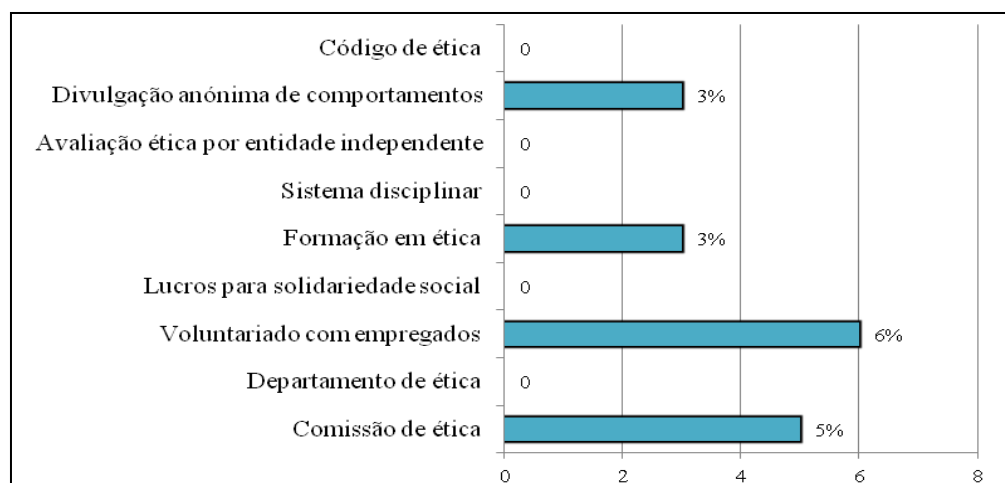


Gráfico 13: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2010 face a 2009.

Através do Gráfico 14 verifica-se que no ano de 2011 continuou a aumentar o envolvimento das empresas com a ética.

O aumento no número de empresas que divulgam que desenvolveram ações que permitiram aos empregados participar em ações voluntárias de solidariedade social foi de 5% face a 2010. Verificaram-se ainda aumentos no número de empresas que disponibilizam uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social e que possuem sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos.

Através do Gráfico 15 verifica-se que em 2012 houve um aumento de cerca de 8% no número de empresas com canal de comunicação que permite a divulgação de comportamentos não éticos de forma confidencial face a 2011.

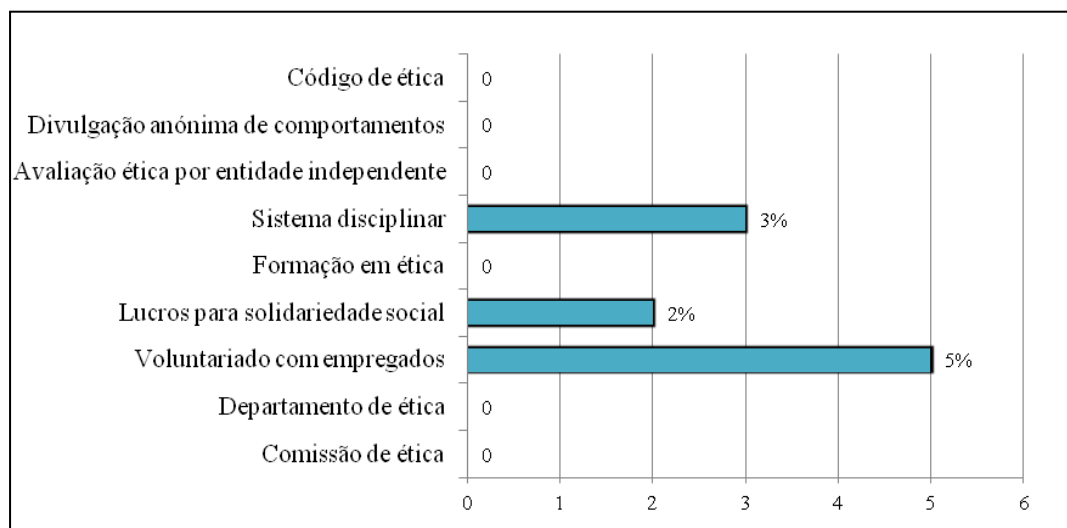


Gráfico 14: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2011 face a 2010.

Verificam-se ainda aumentos no número de empresas com códigos de ética ou de conduta, que tem sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos, que realizaram formação ou seminários sobre ética e que disponibilizaram uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social.

Verifica-se, contudo que houve um ligeiro decréscimo de cerca de 2% no número de empresas que realizou ações de solidariedade social com a participação dos empregados.

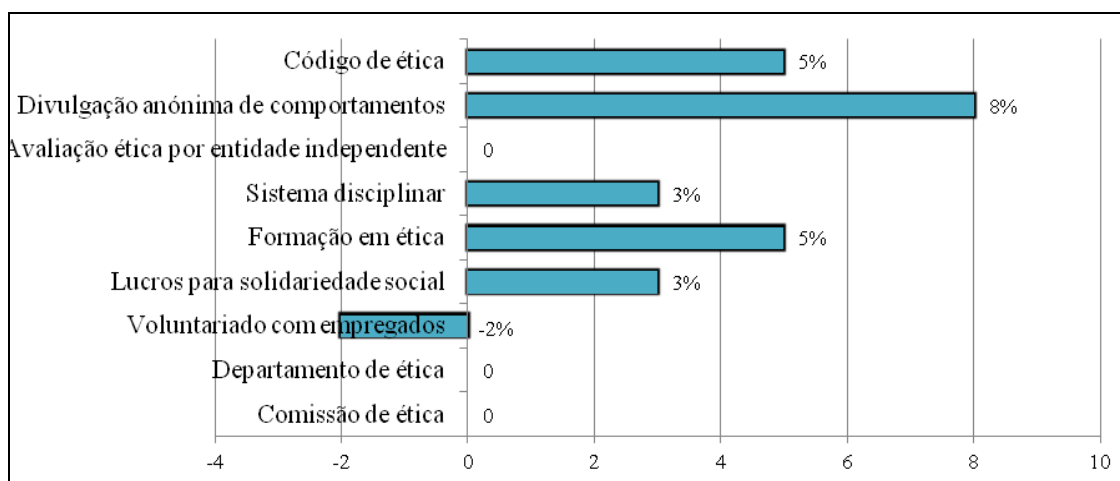


Gráfico 15: Aumento do empenho ético empresarial divulgado em 2012 face a 2011.

Através do Gráfico 16 verifica-se que no ano de 2012 cerca de 84% das empresas possuem um canal de comunicação que permite a divulgação de comportamentos não éticos de forma confidencial, sendo esta a questão considerada como mais relevante em termos éticos pelas empresas.

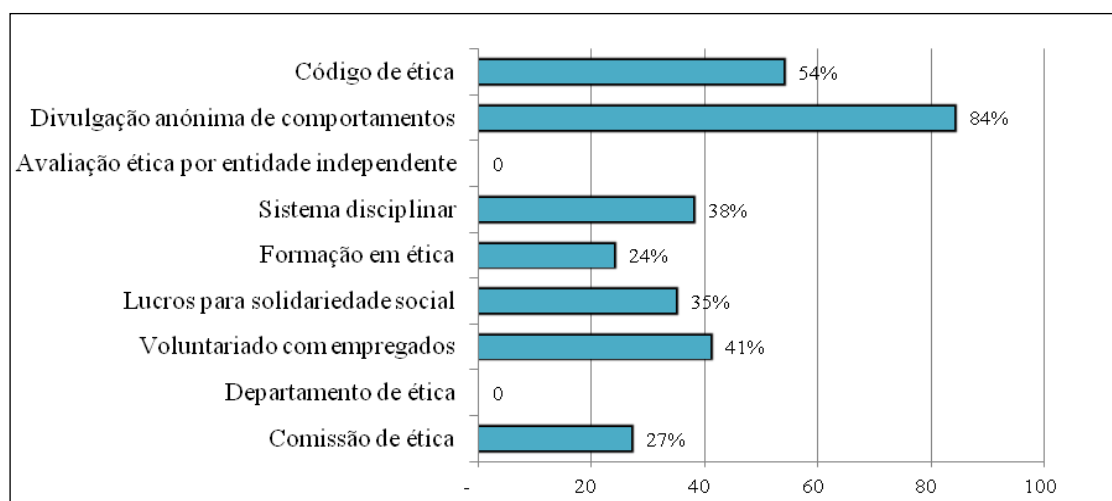


Gráfico 16: Caracterização do empenho ético empresarial divulgado em 2012.

Cerca de 54% das empresas possuem código de ética ou de conduta, sendo este o segundo aspeto considerado mais relevante pelas empresas em termos éticos. Cerca de 41% das empresas desenvolvem ações que permitem aos seus empregados participarem em ações de solidariedade social, 38% das empresas possui um sistema disciplinar onde

comportamentos não éticos são punidos e 35% das empresas disponibilizam, com regularidade, uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social.

Constata-se que, por um lado, 24% das empresas realizaram seminários ou ações de formação em ética e que 27% das empresas tem comissão de ética, apesar destes dois aspetos serem considerados como menos importantes em termos éticos pelas empresas. Por outro lado, nenhuma das empresas tem um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente.

Através do Gráfico 17 verifica-se que em 2012, apesar quase todos instrumentos de empenho ético analisados terem ganho importância por parte das empresas face a 2008, as empresas continuam a valorizar mais a disponibilização de um canal de comunicação confidencial para comportamentos não éticos e o código de ética.

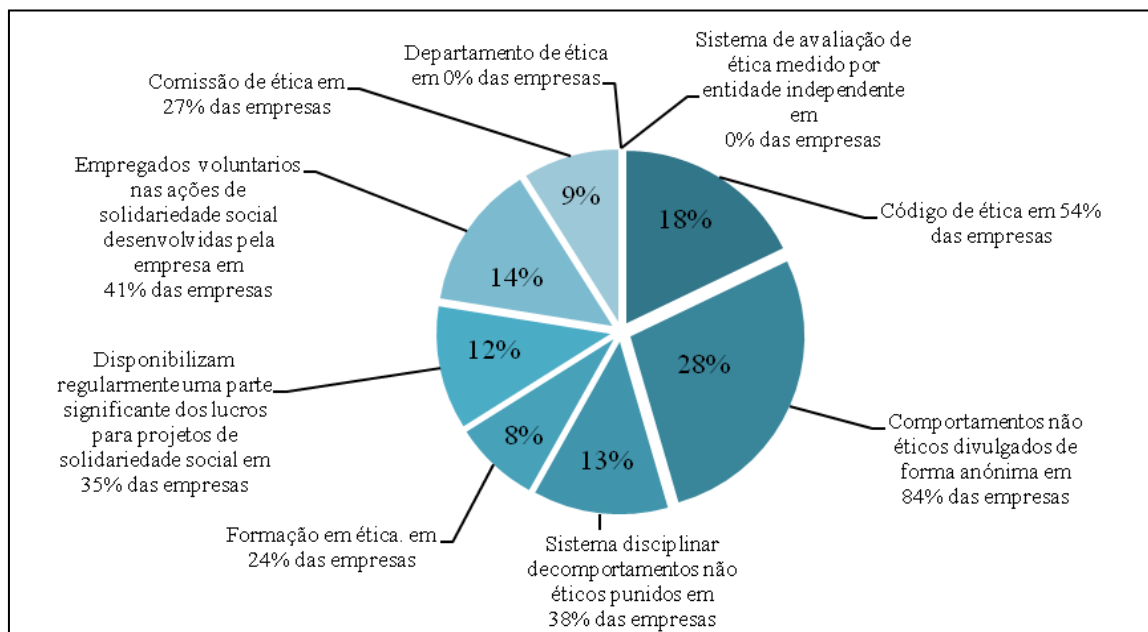


Gráfico 17: Caracterização dos instrumentos de empenho ético divulgado em 2012.

Os resultados apresentados sobre o empenho ético empresarial divulgado evidenciam que as empresas têm crescentes preocupações éticas na gestão, verificadas pela crescente implementação de códigos de conduta e de ética e pelo aumento verificado na adoção de práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis.

O Gráfico 18 evidencia o crescimento em percentagem das empresas que têm código de ética ou de conduta entre o período 2008 a 2012.

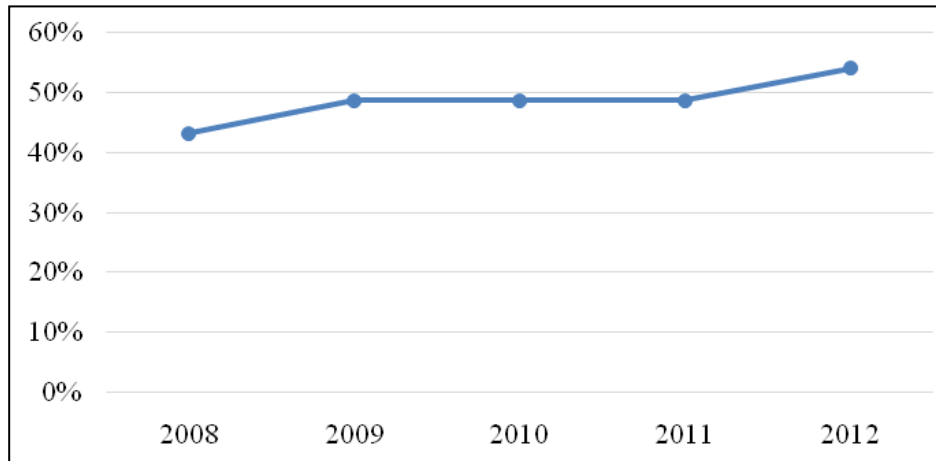


Gráfico 18: Evolução da percentagem de empresas com código de ética ou de conduta.

Verifica-se que a percentagem de empresas com códigos de ética ou de conduta aumentou em cerca de 10% entre 2008 e 2012.

O Gráfico 19 evidencia a evolução da percentagem de empresas que têm um canal de comunicação confidencial que permita a divulgação de comportamentos não éticos de forma anónima.

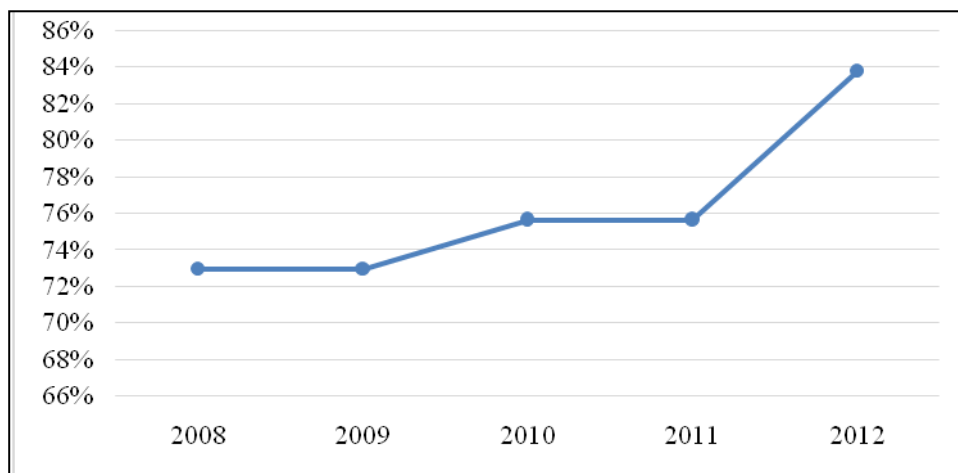


Gráfico 19: Evolução da percentagem de empresas com canal de comunicação confidencial.

Apesar do número de empresas com este tipo de canal de comunicação ter aumentado anualmente, verifica-se que este aumento foi mais acentuado em 2012, denotando uma maior preocupação das empresas em detetar atualmente comportamentos não éticos face à conjuntura atual e uma maior preocupação em divulgar essa informação.

O Gráfico 20 evidencia a percentagem das empresas que divulga terem um sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos.

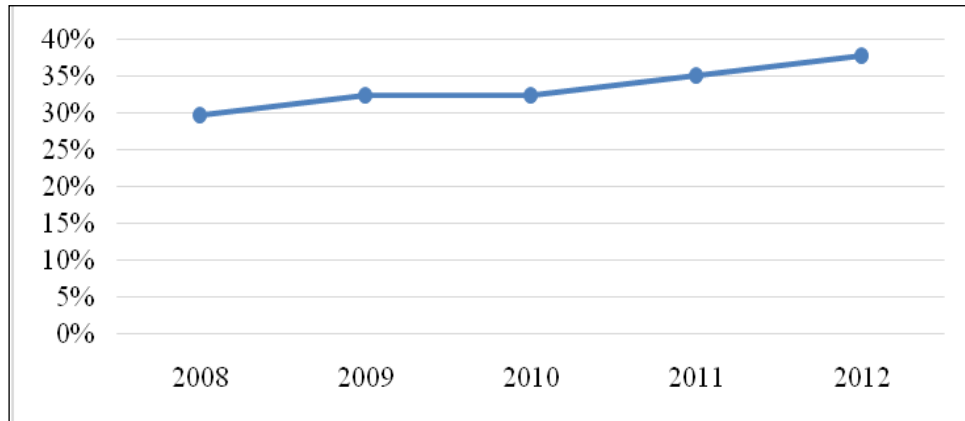


Gráfico 20: Evolução da percentagem de empresas com sistema disciplinar de comportamentos.

Verifica-se que as empresas demonstram uma preocupação crescente com a punição dos comportamentos não éticos identificados.

O Gráfico 21 evidencia a percentagem das empresas que divulga que realizações formação ou seminários em ética. Verifica-se que, apesar de apenas cerca de 25% das empresas ter realizado em 2012, a realização deste tipo de ações nas empresas aumentou de forma acentuada em 2012.

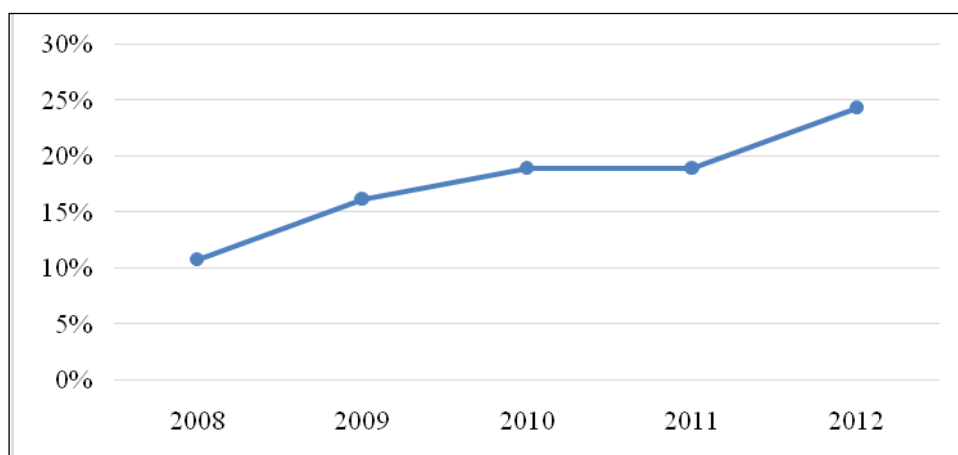


Gráfico 21: Evolução da percentagem de empresas que realizaram formação em ética.

Tendo em conta que o empenho ético empresarial cresceu ao longo do período analisado, constata-se que as empresas acreditam que a formação em ética poderá ser uma forma de evitar e corrigir comportamentos não éticos na empresa e de responder eticamente às preocupações e aos problemas que remetem para questões de natureza ética. Assim, através do aumento deste tipo de ações nas empresas, conclui-se que as empresas parecem considerar e agir pressupondo que o comportamento ético pode ser aprendido e desenvolvido na idade adulta, através da formação dos seus colaboradores e da implementação de regras éticas de conduta.

O Gráfico 22 evidencia a percentagem das empresas que disponibiliza com regularidade uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social.

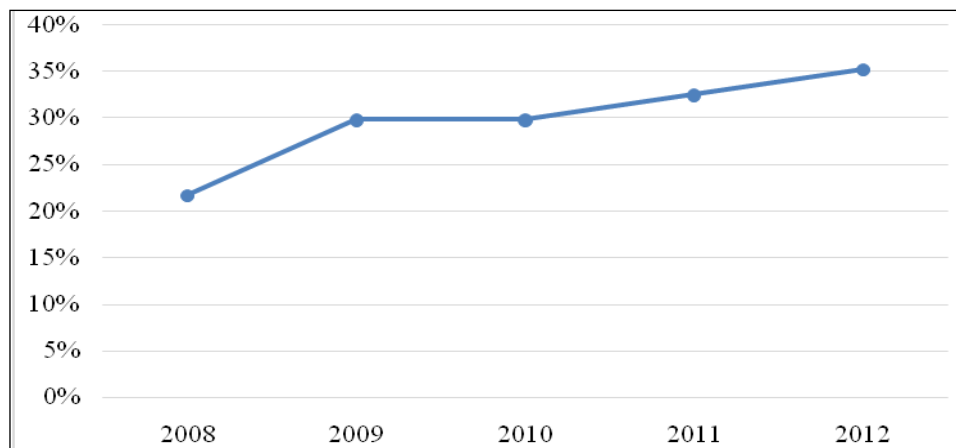


Gráfico 22: Evolução da percentagem de empresas que disponibilizaram lucros para projetos sociais.

Verifica-se que em 2009 muitas empresas começaram pela primeira vez a disponibilizar parte significativa dos seus lucros para a realização de ações sociais e que cada vez mais empresas têm vindo a contribuir de forma significativa com os seus lucros para projetos de solidariedade social, bem como a desenvolver ações que permitem aos empregados participarem em ações voluntárias de solidariedade social, conforme apresentado no Gráfico 23.

Através do Gráfico 24 constata-se que apenas 27% das empresas tem comissão de ética. Assim, ter comissão é um dos aspetos em que as empresas menos desenvolvem e que parecem considerar como menos importante.

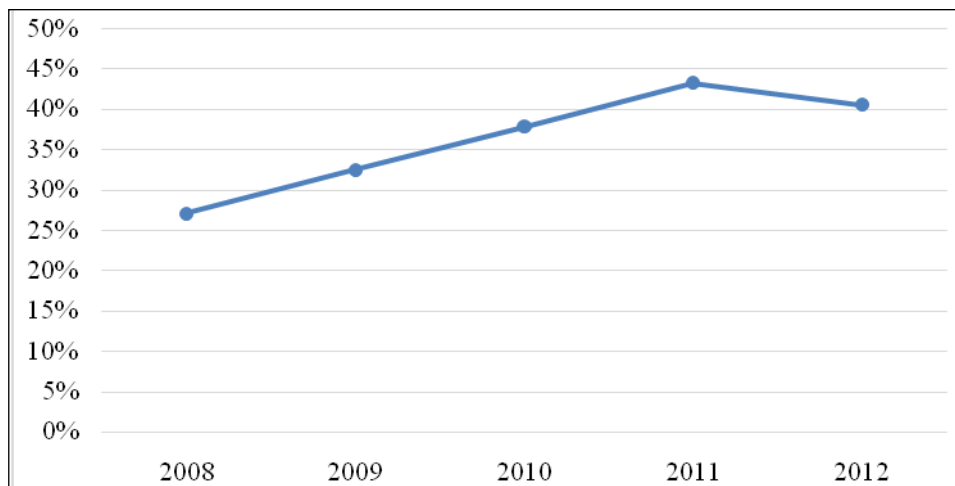


Gráfico 23: Evolução da percentagem de empresas que desenvolveram ações de voluntariado.

Juntamente com o facto de nenhuma das empresas ter um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente, conclui-se que as empresas portuguesas têm ainda um caminho a percorrer nestas rubricas para se igualarem às empresas de outros mercados internacionais onde a ética nas empresas se encontra mais desenvolvida e onde estes aspetos são considerados como relevantes para o desenvolvimento sustentável das empresas.

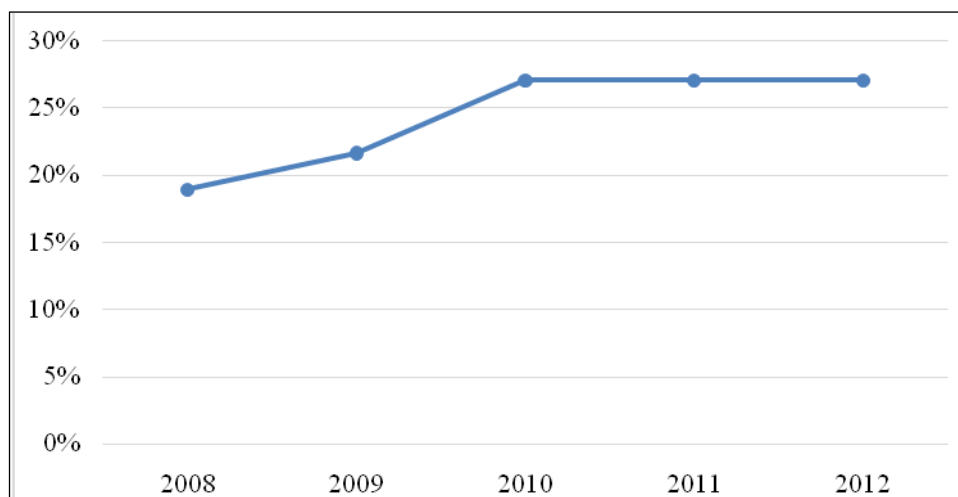


Gráfico 24: Evolução da percentagem de empresas com comissão de ética.

Na Tabela 27 apresenta-se os valores do IE1 e do índice de ética 2 (IE2), para os períodos analisados.

Em relação ao IE1, verifica-se que este, em termos médios, tem aumentado de forma significativa ao longo dos anos, constatando-se que cada empresa tem investido cada vez mais em instrumentos de empenho ético, quer de forma implícita, quer de forma explícita.

Para o cálculo dos valores do segundo índice de ética, procedeu-se à contagem do número de vezes que a palavra ética foi mencionada nos referidos relatórios, verificando-se também um significativo aumento, em termos médios, sendo este mais acentuado em 2012. Em 2008 a palavra ética foi referida 335 vezes em todas as empresas o que corresponde a nove vezes por empresa em média, enquanto em 2012 a palavra ética foi referida 652 vezes em todas as empresas o que corresponde em média a cerca de 17 vezes por empresa. Porém, através da análise do mínimo e do máximo, verifica-se que continuam a existir empresas que não referem a palavra de ética nem divulgam o seu empenho ético.

Tabela 27: Estatística descritiva dos índices de ética.

Índice de ética		Período Económico				
		2008	2009	2010	2011	2012
IE1	Soma	83	94	100	104	112
	Média	2,243	2,541	2,703	2,811	3,027
	Mínimo	0	0	0	0	0
	Máximo	7	7	7	7	7
IE2	Soma	335	449	459	533	652
	Média	9,054	12,135	12,405	14,405	17,622
	Mínimo	0	0	0	0	0
	Máximo	71	105	91	103	126

6.3.4 DESEMPENHO FINANCEIRO

Com o objetivo de investigar sobre o desempenho financeiro das empresas para posteriormente analisar a sua relação com o empenho ético empresarial, recorreu-se à técnica dos rácios. A técnica dos rácios constitui, por um lado, uma das técnicas mais utilizadas na análise económica e financeira. Estabelece relações entre as rubricas das demonstrações financeiras, estando essencialmente associada a tratamento de dados

quantitativos ficando, no entanto, e na medida em que são baseados nas informações contabilísticas, sujeitos a eventuais manipulações que poderão distorcer os resultados obtidos. Estando o normativo contabilístico subjacente à elaboração das demonstrações financeiras, este é absolutamente determinante nos resultados obtidos pela aplicação da técnica dos rácios, sofrendo eventualmente influências sempre que surjam mudanças na envolvente contabilística. Para ser útil, fiável e permitir comparabilidades, a análise através das técnicas dos rácios deve assentar numa contabilidade financeira desenvolvida num quadro conceptual exigente e bem definido, à luz de um conjunto dinâmico de princípios e regras comumente reconhecidos e geralmente aceites, o que, todavia, não impede que haja um certo grau de subjetividade na aplicação de técnicas e normativos que norteiam a execução do trabalho contabilístico, constituindo a contabilidade criativa inevitavelmente uma limitação à análise a partir dos rácios. Por outro lado, o procedimento de estabelecer grupos ou categorias de rácios, sejam tradicionais, ou construídos para o efeito constitui um conjunto de procedimentos alternativos que podem ser implementados para se detetar ou analisar se uma empresa pratica (ou praticou) contabilidade criativa ou fraude contabilística. O método consiste em verificar tendências nos rácios, alterações bruscas, desvios inesperados em relação a metas ou objetivos previamente fixados juntamente com as análises horizontal e vertical das demonstrações financeiras, que também podem ser utilizadas previamente para aquela deteção.

A análise financeira consiste num conjunto de técnicas destinadas que permite dar a conhecer a situação económica e financeira das empresas e negócios, projetos de investimento, definição de agregados macroeconómicos e classificação de entidades como forma de acesso a apoios do estado. Estuda, a partir de documentos de informação contabilística e financeira as informações relacionadas com:

- a situação financeira, como por exemplo através da análise do equilíbrio financeiro, solvabilidade, endividamento e ciclo de exploração;
- a situação económica, como por exemplo através da análise dos resultados e dos fatores que os condicionam, tais como, a produtividade, o valor acrescentado e a estrutura de gastos;
- a situação de tesouraria, como por exemplo avaliando os meios libertos da actividade.

A análise financeira assenta essencialmente no conhecimento dos fluxos financeiros e no valor da empresa numa perspetiva de mercado e actividade, constituindo os documentos contabilísticos o seu ponto de partida. Consequentemente, o analista financeiro deverá preparar e ajustar os instrumentos contabilísticos à metodologia da análise financeira, corrigindo determinados factos patrimoniais que distorcem a verdadeira situação económica e financeira da empresa de forma a ultrapassar as limitações contabilísticas tais como ajustamentos das seguintes situações:

- ativos que se encontrem pelo modelo do custo que deverão ser ajustados para refletirem o seu justo valor;
- depreciações e amortizações de bens que pelo facto dos ativos subjacentes não se enquadrarem no modelo de revalorização e não refletem o real desgaste do bem;
- rubricas com valor financeiro, tais como o custo de oportunidade dos capitais próprios e fidelização dos clientes, por não apresentarem impacto contabilístico nos resultados e situação patrimonial;
- políticas, estimativas contabilísticas e erros que podem provocar fortes distorções no conhecimento da situação económica e financeira da empresa;
- acontecimentos após a data do balanço e que podem provocar fortes distorções no conhecimento da situação económica e financeira da empresa.

Deste modo, as demonstrações financeiras ajustadas terão um significado económico e financeiro mais próximo da realidade empresarial, permitindo estabelecer relações que constituem indicadores, entre os quais se incluem os rácios. Assim, as respostas dependerão da avaliação que se faz da situação em função da cultura e dos aspetos qualitativos da gestão, podendo criar-se vários indicadores e a sua realização dependerá dos objetivos da análise e dos fenómenos a conhecer.

Com o objetivo de investigar sobre a relação entre o empenho ético empresarial divulgado e o desempenho financeiro das empresas, analisaram-se os seguintes rácios:

- autonomia financeira, que traduz a percentagem do ativo que está a ser financiada pelos capitais próprios da entidade ($\text{capital próprio} / \text{ativo}$). Na apreciação e medição do risco de crédito quanto maior o seu valor, maior é a probabilidade de que os ativos da entidade consigam, em caso de liquidação, cobrir a totalidade das

suas responsabilidades. Assim, quanto ao risco financeiro, este rácio avalia o nível de financiamento do investimento total por capitais próprios e sendo reduzido, traduz-se em risco financeiro para o financiador;

- endividamento, que determina a percentagem do capital alheio utilizado no financiamento das catividades da entidade (passivo / ativo);
- solvabilidade, que traduz a capacidade da entidade expressa pelas capitais próprios para solver os seus compromissos expressos no passivo (capital próprio / passivo). Em termos de risco financeiro, avalia a capacidade da empresa para fazer face aos seus compromissos com terceiros. Nesta comparação entre os capitais próprios e alheios obtêm-se indicações sobre o risco que os credores correm em relação a decisões de atribuição de crédito;
- liquidez geral, que traduz o grau em que o passivo corrente está coberto pelo ativo corrente (ativo corrente / passivo corrente), traduzindo a liquidez das entidades;
- rendibilidade do capital próprio (ROE), que se trata de um indicador de rendibilidade global que permite avaliar o retorno do capital próprio. Consiste numa taxa que relaciona o nível de resultados líquidos gerados em função do montante investido pelos acionistas acrescido dos resultados gerados pela empresa e nela retidos (resultado líquido do período / capital próprio);
- rendibilidade líquida do ativo (ROA), que indica o grau de remuneração líquida do investimento total (resultado líquido do período / ativo);
- rendibilidade líquida das vendas e serviços prestados, que se traduz na parcela das vendas e prestações de serviços que concorre para a formação do resultado líquido do período (resultado líquido do período / vendas e serviços prestados);
- variação das vendas (VVendas) que relaciona as vendas e os serviços prestados do ano com as vendas e serviços prestados do ano anterior.

Adicionalmente, analisou-se o desempenho no mercado de capitais utilizando-se a cotação das ações e rácios contabilísticos, permitindo captar a relação entre o valor de mercado da empresa e o seu capital próprio, conforme a seguir se apresenta:

- preço de mercado / capital próprio (PM / CP), baseando-se nos resultados futuros esperados pelos investidores. Quanto maior o seu valor, mais elevadas são as expectativas de lucros futuros no mercado (Ohlson, 1995);
- rácio de Tobin's Q (Tobin's Q), que relaciona o passivo e o valor de mercado do capital próprio com o ativo (Choi & Jung, 2008).

Na Tabela 28 sumariza a estatística descritiva do desempenho financeiro das empresas analisadas. O método dos rácios para detetar a contabilidade criativa ou fraudes contabilísticas somente faz sentido empresa a empresa e não com dados agregados de uma amostra. Contudo, esta análise empresa a empresa não faz parte do âmbito desta investigação, sendo que se recorreu ao método dos rácios para investigar sobre as relações entre o desempenho financeiro das empresas e o seu empenho ético divulgado. Para tal, no capítulo seguinte, procede-se à aplicação de regressões lineares múltiplas para ilustrar os efeitos e as relações de causalidade existentes entre os rácios de variáveis contabilísticas e referentes ao desempenho das empresas no mercados de capitais com o índice de ética.

Tabela 28: Estatística descritiva das variáveis financeiras (1/2).

Variável		Período económico				
		2008	2009	2010	2011	2012
PM	Soma	45 132 558	47 601 170	52 359 019	37 034 705	43 918 247
	Média	1 219 799	1 286 518	1 415 109	1 000 938	1 254 807
	Mínimo	6 875	9 000	373	2 660	2 950
	Máximo	10 212 710	10 199 783	13 641 179	8 385 332	10 490 021
ROE	Soma	6,42	6,04	3,16	0,60	-1,07
	Média	0,19	0,17	0,09	0,02	-0,03
	Mínimo	-1,22	-0,45	-0,28	-0,65	-1,70
	Máximo	5,87	4,07	0,66	0,42	0,29
VVendas	Soma	7,82	-0,52	2,42	0,45	-2,16
	Média	0,21	-0,01	0,07	0,01	-0,06
	Mínimo	-0,38	-0,28	-0,45	-0,31	-0,34
	Máximo	1,85	0,76	0,80	0,63	0,15

Tabela 28: Estatística descritiva das variáveis financeiras (2/2).

Variável		Período económico				
		2008	2009	2010	2011	2012
Endivi- damento	Soma	28,58	28,21	26,71	28,08	28,36
	Média	0,77	0,76	0,74	0,76	0,77
	Mínimo	0,44	0,43	0,48	0,46	0,40
	Máximo	1,26	1,43	1,31	1,91	2,44
Ativo Total	Soma	108 874 064	117 222 278	119 608 752	130 419 041	131 518 984
	Média	2 942 542	3 168 170	3 322 465	3 524 839	3 554 567
	Mínimo	25 303	26 288	33 475	29 214	31 422
	Máximo	35 709 095	40 261 557	40 488 853	41 280 577	42 627 844
PM/CP	Soma	21,69	88,46	23,01	35,37	43,72
	Média	0,59	2,39	0,64	0,96	1,22
	Mínimo	-20,14	-1,41	-25,90	-2,12	-1,21
	Máximo	6,21	19,57	7,36	5,90	6,78
TobinsQ	Soma	42,86	41,81	39,04	37,58	38,56
	Média	1,16	1,13	1,09	1,02	1,04
	Mínimo	0,74	0,70	0,75	0,50	0,51
	Máximo	1,92	2,08	2,73	2,55	2,78
RL	Soma	2 527 997	3 696 044	4 127 583	3 150 450	3 067 715
	Média	68 324	99 893	114 655	85 147	82 911
	Mínimo	-412 977	-59 650	-75 418	-217 438	-54 840
	Máximo	1 220 790	1 167 947	1 234 601	1 331 979	1 182 155
CP	Soma	25 036 099	28 812 120	33 481 818	33 119 122	34 875 838
	Média	676 651	778 706	930 051	895 111	942 590
	Mínimo	-28 073	-45 494	-19 381	-38 998	-48 460
	Máximo	8 546 909	9 978 688	10 784 959	11 386 779	11 431 668
PM: Preço de mercado das ações 6 meses após a data de relato ROE: Resultado Líquido / Capital Próprio Vendas: (Vendas0 / Vendas-1)-1				Endividamento: Passivo / Ativo PM/CP: Preço de Mercado / Capital Próprio Tobin's Q: Passivo + PM Total / Ativo Total RL: Resultado Líquido CP: Capital Próprio		

As Tabelas 87 e 88 do Apêndice B – Resultados da Investigação Empírica apresentam a estatística descritiva das variáveis financeiras de forma detalhada.

6.4 RESULTADOS

Neste ponto apresentam-se os principais resultados obtidos com a investigação referentes à caracterização da amostra, à contabilidade criativa, à RSE e à ética. Quanto à caracterização da amostra, verifica-se que a maior parte dos inquiridos são do género masculino, situam-se entre os 30 e os 45 anos, tem licenciatura e são TOCs com experiência profissional em contabilidade de 10 a 20 anos.

Os principais resultados da investigação realizada sobre a contabilidade criativa evidenciam que os contabilistas apresentam mais desconforto em termos éticos perante práticas de contabilidade criativa que se aproximam mais dos limites da fraude e um menor grau de desconforto perante práticas de contabilidade criativa que se distanciam mais da fraude. Conclui-se que os contabilistas apresentam diferentes graus de desconforto ético perante práticas de manipulação contabilística, distinguindo as práticas de contabilidade criativa das práticas contabilísticas fraudulentas. Estes resultados também permitem suportar a definição de contabilidade criativa escolhida e adotada no âmbito desta investigação, na medida em que se considera que a contabilidade criativa consiste em aproveitar a flexibilidade dos normativos contabilísticos, para apresentar a informação financeira de acordo com os interesses dos seus preparadores ou da empresa e em detrimento dos interesses das restantes partes interessadas, sem que ocorra a fraude mas levantando questões de natureza ética.

Os principais resultados da investigação realizada sobre a RSE mostram que os contabilistas identificam uma dimensão da RSE de longo prazo que engloba as atitudes em que a RSE é vista como essencial à sobrevivência da empresa a longo prazo, que para além desta incluir a função do lucro, inclui os interesses de todas as partes interessadas e o dever de beneficiar a sociedade. Identificam também a dimensão da RSE de curto prazo que considera que o mais importante para as empresas é serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis. A principal conclusão que se retira sobre as dimensões de RSE é que os contabilistas apresentam diferentes níveis de concordância perante questões relacionadas com a RSE, que as suas atitudes parecem não ser consensuais, sugerindo que existem diferentes posições, algumas mesmo contraditórias entre si, em termos dos seus fundamentos éticos de RSE.

Os resultados da investigação realizada sobre as orientações éticas dos contabilistas apontam para diferentes orientações éticas, nomeadamente associadas ao utilitarismo, egoísmo, absolutismo e justiça, pese embora os contabilistas revelarem uma orientação ética fundada principalmente em princípios utilitaristas. Deste modo, os contabilistas consideram a maximização dos benefícios totais a principal justificativa moral para o exercício da RSE, seguida dos benefícios gerados para a empresa. Os resultados mostram que os contabilistas têm uma visão fundamentalmente consequencialista da RSE, mas também uma obrigação moral de contribuir para o bem-estar social, atribuindo, contudo, menos importância aos benefícios que a RSE pode trazer na diminuição de desigualdades sociais. Verifica-se, ainda, que os contabilistas que são TOC parecem estar a trabalhar em empresas com menor empenho ético e as mulheres parecem estar a trabalhar em empresas com maior empenho ético que os homens.

Os resultados apresentados sobre a divulgação do empenho ético por parte das empresas evidenciam que nenhuma empresa divulga ter um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética específico que seja avaliado por uma entidade independente. Contudo, verifica-se que as empresas têm crescentes preocupações éticas na gestão, verificadas pela crescente implementação de códigos de conduta e de ética e pelo aumento verificado na adoção de práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis, constatando-se que cada empresa tem investido cada vez mais em instrumentos de empenho ético, quer de forma implícita, quer de forma explícita.

CAPITULO 7:

MODELO DA RELAÇÃO ENTRE CONTABILIDADE CRIATIVA, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

7.1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo procura-se um modelo que evidencie a relação entre o relato financeiro, os modelos de mensuração contabilística, a contabilidade criativa, a ética e a RSE. Após o levantamento do significado de cada uma das dimensões em análise, procedeu-se à definição do modelo global de investigação. Seguidamente, procurou averiguar-se – através da interpretação do plano – a existência de diferentes configurações, potenciais grupos. Por fim, relacionaram-se os vários modelos com o objetivo de analisar quais as relações entre si.

7.2 MODELO GLOBAL

Em termos gerais, a tese insere-se num modelo que evidencie a dependência do resultado ou resultado integral e da posição financeira face aos modelos de mensuração contabilística que sendo mais ou menos permeáveis à fraude contabilística dependem de decisões de caráter ético.

Na Figura 23 pode observar-se o modelo de dependência do relato financeiro em geral perante modelos de mensuração contabilísticos e sua permeabilidade face às práticas criativas, que levantam questões de natureza ética e de responsabilidade social.

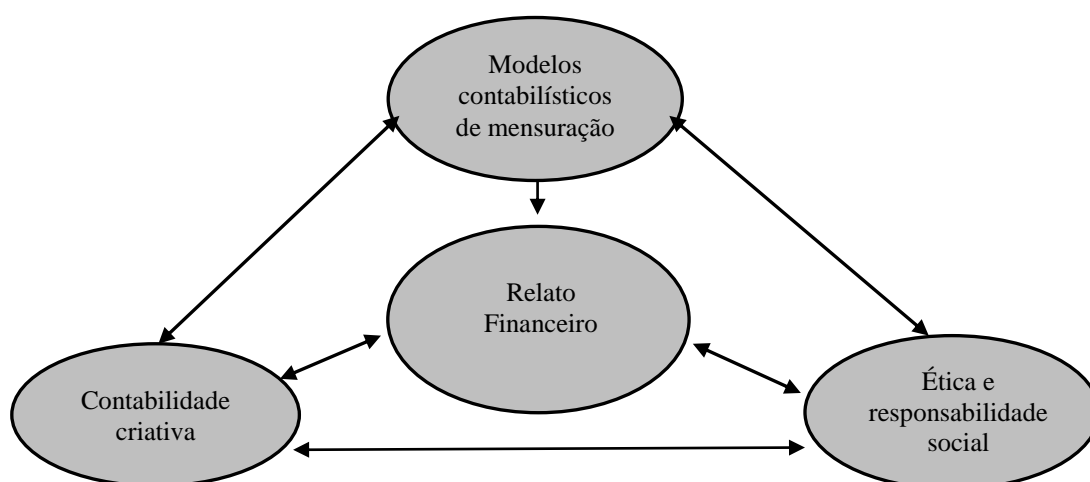


Figura 22: Modelo da dependência entre o relato financeiro e os modelos contabilísticos, a contabilidade criativa, a ética e a responsabilidade social.

O modelo evidencia a relação de dependência que o relato financeiro das entidades tem face aos modelos contabilísticos de mensuração previstos nos normativos contabilísticos. Modelos estes que, devido à flexibilidade contabilística existente, podem ser mais ou menos permeáveis à contabilidade criativa e ao risco de fraude, influenciando direta e indiretamente o relato financeiro das empresas. Por outro lado, o modelo evidencia a relação de dependência entre estes e as decisões sobre práticas contabilísticas criativas e entre estes e a ética e a responsabilidade social das empresas.

Esta investigação testa três hipóteses teóricas e seis hipóteses práticas de forma a investigar sobre a relação da contabilidade criativa com a ética e com a responsabilidade social das empresas e relacionar a contabilidade com a atitude perante a RSE, os julgamentos sobre práticas de contabilidade criativa, a orientação ética de responsabilidade social e o desempenho financeiro.

Na Figura 24 representa-se o modelo teórico do julgamento sobre práticas de contabilidade criativa perante orientações éticas e de responsabilidade social das empresas e da relação do empenho ético empresarial com o desempenho financeiro das empresas.

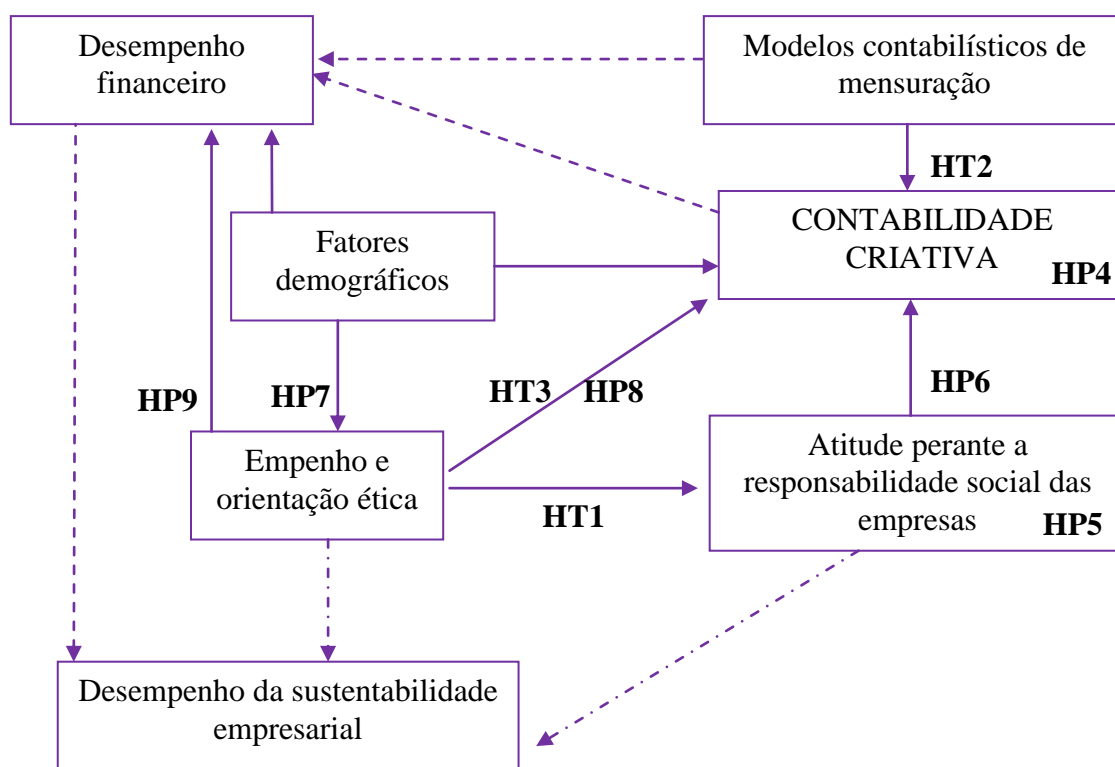


Figura 23: Modelo de julgamento sobre práticas de contabilidade criativa, ética e responsabilidade social das empresas.

7.3 SEGMENTAÇÃO

A classificação é uma das tarefas de conhecimento humano de auxílio à compreensão do ambiente onde se vive sendo também uma das técnicas mais utilizadas. No que diz respeito aos métodos de classificação estes visam construir modelos que possam ser aplicados a dados não classificados visando categoriza-los em classes. Por exemplo, cada inquirido será examinado de acordo com uma classe predefinida.

Com a análise de *clusters* o objetivo foi essencialmente aplicar um método de classificação de indivíduos ou de variáveis em grupos ou tipos criando e definindo tipologias. Ou seja, identificam-se grupos relativamente homogêneos de casos caracterizados segundo p atributos onde a pertença de n indivíduos a um *cluster* significa que existe semelhança entre eles.

Como não é possível identificar um método de agregação como sendo o melhor critério é habitual ensaiar a análise com vários critérios. Assim, a semelhança dos resultados sugerirá a estabilidade dos mesmos através da leitura dos coeficientes de fusão (Reis, 2001). A leitura dos coeficientes de fusão poderá tornar a partição dos *clusters* otimizada, surgindo quando um novo grupo não introduz alterações significativas ao coeficiente de fusão. Facilita a decisão quanto ao número de *clusters* a reter e quanto às diferenças significativas entre os mesmos, o número de *clusters* deverá coincidir com o ponto a partir do qual a curva começa a endireitar-se (paralela ao eixo das abcissas).

Nos pontos seguintes apresentam-se os grupos da contabilidade criativa, da RSE e da ética.

7.3.1 GRUPOS DA CONTABILIDADE CRIATIVA

Para se determinar os grupos do modelo de contabilidade criativa, o número ótimo de *clusters* foi obtido através do desenho dos gráficos do coeficiente de fusão em função do número de grupos, para os critérios de agregação *Between-groups Average* e Ward, conforme apresentado nos Gráficos 25 e 26.

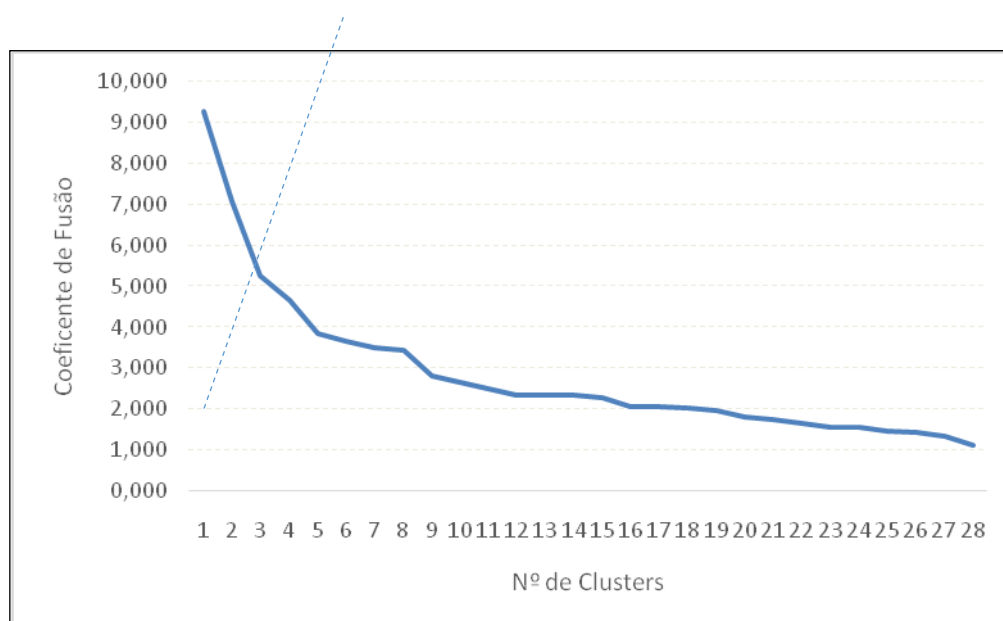


Gráfico 25: Coeficientes de fusão segundo critério *Between-groups Average*.

Segundo Reis (2001) a escolha de diferentes técnicas de análise de *clusters* pode produzir resultados diferentes mesmo quando se utiliza a mesma fonte de dados. A análise dos coeficientes de fusão é uma das escolhas propostas para selecionar o agrupamento e o número de grupos que deve considerar.

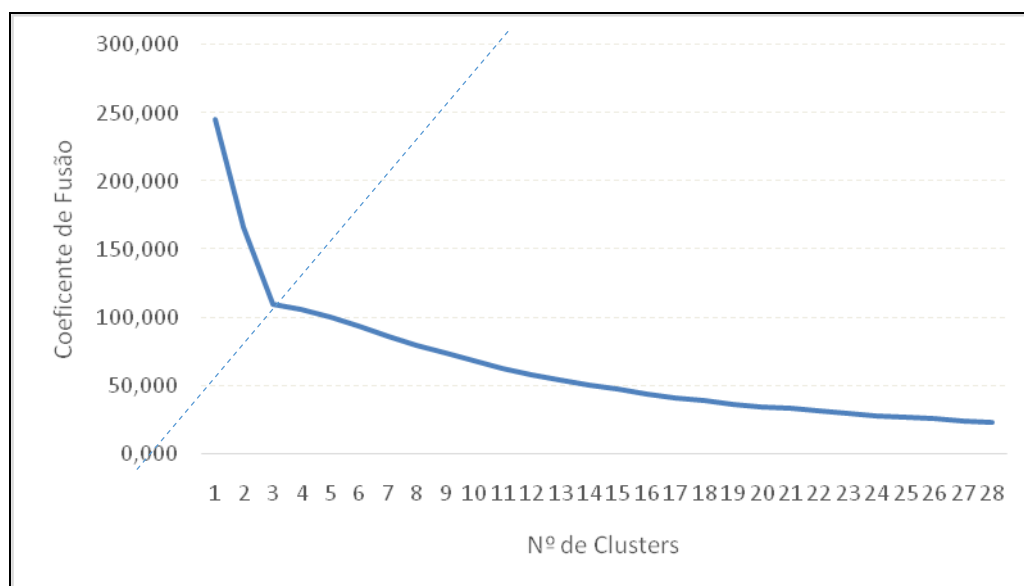


Gráfico 26: Coeficientes de fusão segundo o critério Ward.

O coeficiente de fusão, isto é, o valor numérico para o qual vários casos se nem para formar um grupo é um dos critérios utilizados. Aqui a seleção ocorre quando um novo grupo não introduz alterações no coeficiente de fusão, o que indica que esta é uma partição considerada ótima, isto é, quando a curva se começar a tornar paralela a um dos eixos.

Pode observar-se uma acentuação a dois *clusters*, pelo que se avançou com esta solução para análise. Verifica-se uma segmentação em dois níveis, sendo o número de unidades de cada grupo, utilizando o critério de Ward e a distância euclidiana registado na Tabela 29.

Tabela 29: Número de unidades por grupo.

Grupo	Designação atribuída	Critério de Ward
Grupo 1	Menos Éticos	59
Grupo 2	Mais Éticos	41

Na Tabela 30 apresenta-se a média dos *clusters* por cada uma das dimensões de contabilidade criativa.

Tabela 30: Média dos grupos de Contabilidade Criativa por dimensão.

Dimensão	Designação atribuída	Grupo 1	Grupo 2
		Menos Éticos	Mais Éticos
1	Práticas de fraude	2,46	1,95
2	Práticas mais criativas e menos éticas	2,64	1,98
3	Práticas menos criativas e mais éticas	3,32	2,88
4	Práticas na divulgação	4,21	2,15
5	Práticas no resultado	2,94	2,65
	Práticas de manipulação	3,12	2,32

Os contabilistas apresentam diferentes atitudes perante as práticas de contabilidade criativa, identificando-se dois grupos de indivíduos com comportamentos distintos. Cerca de 40% dos contabilistas julgam a contabilidade criativa de forma severa apresentando graus de desconforto perante estas práticas próximos dos graus apresentados perante as práticas fraudulentas. Assim, nas práticas de contabilidade menos éticas apresentam um valor médio baixo ($X_m = 1,95$) indicando um grande grau de desconforto em termos éticos perante a colaboração com estas práticas, sendo que perante as práticas de contabilidade criativa mais éticas o valor médio tende para o baixo ($X_m = 2,88$) indicando também um grau de desconforto forte em colaborar com estas práticas. Também apresentam um valor médio baixo nas práticas de contabilidade criativa associadas à divulgação de informação ($X_m = 2,15$) sendo o seu desconforto também grande perante práticas de contabilidade criativa associadas à manipulação do resultado, com um valor médio a tender para o baixo ($X_m = 2,65$).

Os restantes 60% dos contabilistas julgam a contabilidade criativa de forma pouco severa. Nas práticas de contabilidade menos éticas apresentam um valor médio intermédio ($X_m = 2,64$) indicando um grau de desconforto razoável em termos éticos perante a colaboração com estas práticas, sendo que nas práticas de contabilidade criativa mais éticas apresentam valor médio a tender para o alto ($X_m = 3,32$) indicando um baixo grau de desconforto em termos éticos na eventual colaboração com estas

práticas. Também apresentam um valor médio elevando nas práticas de contabilidade criativa associadas à divulgação de informação ($X_m = 4,21$) sendo o seu desconforto também razoável perante práticas de contabilidade criativa associadas à manipulação do resultado, com um valor médio a tender para o intermédio ($X_m = 2,94$).

Assim, da observação das médias de cada dimensão por grupo, verifica-se que o Grupo 1 regista o valor médio máximo por dimensão enquanto o Grupo 2 regista o valor médio mínimo. Perante as práticas de manipulação contabilística, em geral, os contabilistas que integram o Grupo 1 apresentam menor grau de desconforto em termos éticos face aos contabilistas que integram o Grupo 2, que apresentam maior grau, conforme apresentado no Gráfico 27.

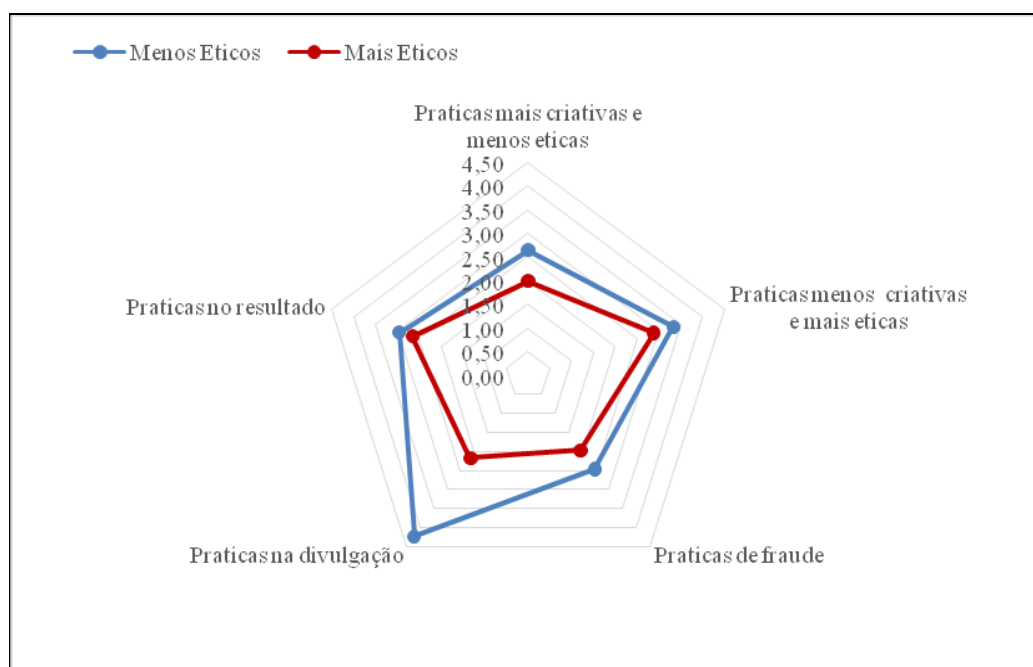


Gráfico 27: Grupos da Contabilidade Criativa.

Verifica-se que em ambos os grupos o grau de desconforto em termos éticos diminui à medida que as práticas de manipulação se distanciam da fraude, contudo, o Grupo 2 apresenta grande desconforto do ponto de vista ético perante quase todas as práticas de manipulação, enquanto o Grupo 1 apresenta apenas um razoável desconforto e no caso particular das práticas criativas associadas à divulgação, apenas algum desconforto.

No sentido de se validar se estas diferenças são significativas e não representam apenas uma tendência, é importante aferir a normalidade por forma a decidir a aplicação dos testes estatísticos mais adequados. O primeiro teste a efetuar é o da normalidade da distribuição de cada uma das variáveis nos grupos em análise. Basta que se rejeite a hipótese nula num dos grupos para que se tenha de avançar com a versão não-paramétrica do teste de igualdade de grupos, o teste de Mann-Whitney.

Como se pode observar na Tabela 31, para a maioria das práticas de manipulação o teste de Kolmogorov-Smirnov é significativo em pelo menos um dos grupos da contabilidade criativa, sendo o *p-value* < 0,05 pelo que se rejeita a hipótese de que a distribuição das variáveis em análise são próximas da normal.

Tabela 31: Testes de normalidade.

Testes de normalidade							
Práticas de Manipulacao		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Estatística	df	Sig.	Estatística	df	Sig.
Práticas de Fraude	MenosEtico	0,114	59	0,054	0,952	59	0,020
	MaisEtico	0,113	41	0,200*	0,929	41	0,013
Práticas Mais Criativas e Menos Éticas	MenosEtico	0,154	59	0,001	0,940	59	0,006
	MaisEtico	0,134	41	0,060	0,945	41	0,048
Práticas Menos Criativas e mais Éticas	MenosEtico	0,095	59	0,200*	0,965	59	0,087
	MaisEtico	0,079	41	0,200*	0,981	41	0,709
Práticas Criativas na Divulgação	MenosEtico	0,208	59	0,000	0,893	59	0,000
	MaisEtico	0,156	41	0,013	0,918	41	0,006
Práticas Criativas no Resultado	MenosEtico	0,071	59	,200*	0,978	59	0,356
	MaisEtico	0,113	41	,200*	0,961	41	0,174
Práticas de Manipulação	MenosEtico	0,111	59	0,068	0,927	59	0,002
	MaisEtico	0,069	41	0,200*	0,963	41	0,206

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Visto rejeitar-se em todos os campos a hipótese nula de que os dados seguem uma normal, recorre-se para esse caso à versão não paramétrica do teste t, isto é, ao teste de Mann-Whitney. Enquanto o teste t compara as médias de duas amostras independentes, o teste de Mann-Whitney compara o centro de localização das duas

amostras, como forma de detetar as diferenças entre as duas populações correspondentes. Este teste é o que se diz preferível ao t quando há violação da normalidade e/ou para n's menores ou iguais a 30. Possibilita verificar a igualdade de comportamentos de dois grupos de casos, isto é, a existência de diferenças entre o Grupo Mais Éticos e o Grupo Menos Éticos.

As hipóteses do teste de Mann-Whitney são:

- Ho: As duas populações são iguais em tendência central;
- Ha: As duas populações não são iguais em tendência central.

Com uma significância superior a 0,05 nas variáveis em análise não se rejeita a hipótese nula de que as duas populações estudadas são iguais em tendência central. Os resultados foram registados na Tabela 32.

Tabela 32: Teste de independência de Mann-Whitney.

Estatística	Dimensões de contabilidade criativa					Práticas de Manipulação
	1	2	3	4	5	
Total N	100	100	100	100	100	100
Mann-Whitney U	814,500	589,500	982,000	17,500	999,500	420,000
Wilcoxon W	1.675,500	1.450,500	1.843,000	878,500	1.860,500	1.281,000
Test Statistic	814,500	589,500	982,000	17,500	999,500	420,000
Standard Error	142,608	142,657	142,668	142,179	142,618	142,688
Standardized Test Statistic	-2,770	-4,346	-1,595	-8,384	-1,472	-5,533
Asymptotic Sig. (2-sided test)	0,006	0,000	0,111	0,000	0,141	0,000

Pode observar-se que não se rejeita a hipótese nula apenas na terceira e quinta dimensão, isto é, nas dimensões Práticas Menos Criativas e Mais Éticas e Práticas no Resultado, sendo que estas dimensões não diferem significativamente entre o Grupo Mais Éticos e o Grupo Menos Éticos.

Tabela 33 apresenta um resumo sobre a análise do teste de U-Mann Withey. Verifica-se que a distribuição da dimensão Práticas de Fraude, difere significativamente do Grupo 1 para o Grupo 2. Os contabilistas que integram o Grupo 1 apresentam,

perante Práticas de Fraude, graus de desconforto em termos éticos de integridade, isenção, e objetividade menores que os contabilistas que integram o Grupo 2.

Tabela 33: Quadro resumo sobre a análise do teste de U-Mann Withey.

Dimensões	Designação Atribuída	Sig. do Teste Mann-Whitney	Decisão
1	Práticas de Fraude	0,006	Rejeita-se a hipótese nula
2	Práticas Mais Criativas e Menos Éticas	0,000	Rejeita-se a hipótese nula
3	Práticas Menos Criativas e Mais Éticas	0,111	Não se rejeita a hipótese nula
4	Práticas na Divulgação	0,000	Rejeita-se a hipótese nula
5	Práticas no Resultado	0,141	Não se rejeita a hipótese nula
	Práticas de Manipulação	0,000	Rejeita-se a hipótese nula

No Grupo 2 não se verificam, perante Práticas de Fraude, os graus razoável desconforto e algum desconforto do ponto de vista ético. Estes resultados parecem indicar que os contabilistas identificam as práticas não éticas e fraudulentas, sendo que os contabilistas do Grupo 2 apresentam graus que indicam o máximo e grande desconforto que sentiriam caso o seu superior hierárquico solicitasse a sua colaboração para realizar tais práticas. O Gráfico 28 apresenta a frequência da dimensão Práticas de Fraude, no Grupo 1 e no Grupo 2.

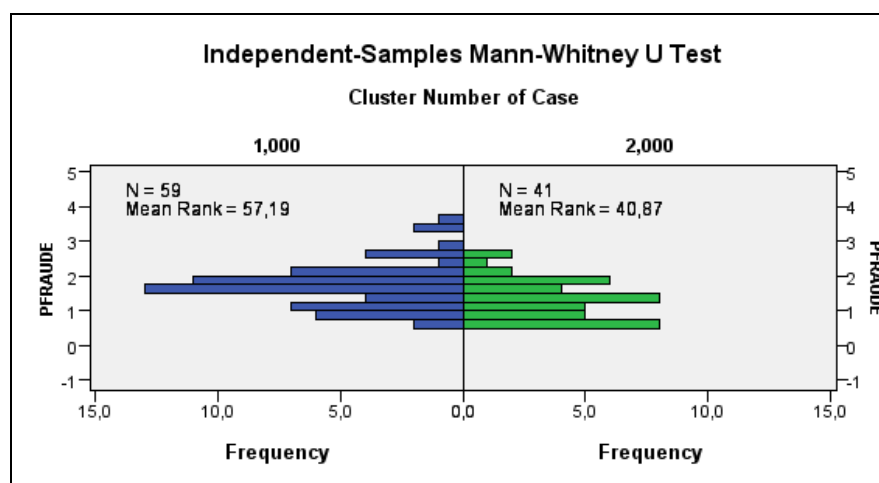


Gráfico 28: Frequência da dimensão Práticas de Fraude.

O Gráfico 29 apresenta a frequência da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas, no Grupo 1 e no Grupo 2.

Constata-se que a distribuição da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas diferem significativamente do Grupo 1 para o Grupo 2. Os contabilistas que integram o Grupo 1 apresentam, perante Práticas Mais Criativas e Menos Éticas, graus de desconforto em termos éticos de integridade, isenção, e objetividade menores que os contabilistas que integram o Grupo 2. Estes resultados, juntamente com o que se verificou anteriormente para as Práticas de Fraude, suportam a ideia de que os contabilistas do Grupo 2 julgam mais severamente, em termos éticos, as práticas de contabilidade criativa que os contabilistas do Grupo 1.

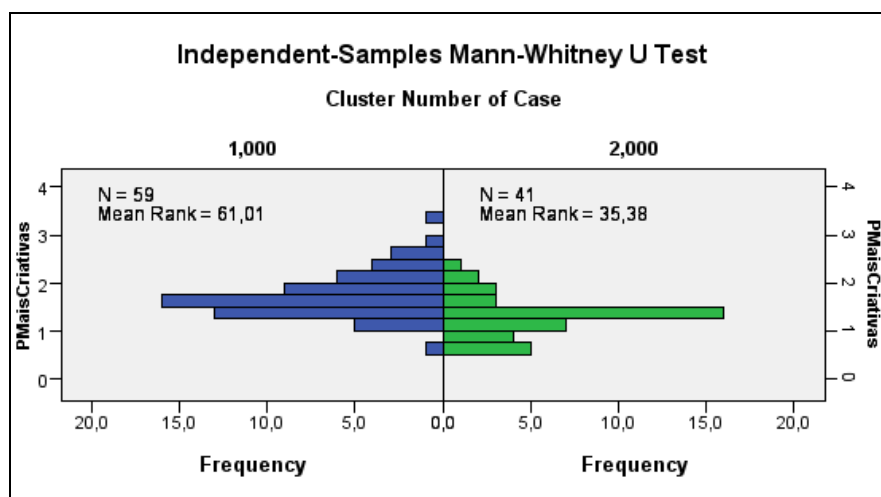


Gráfico 29: Frequência da dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas.

O Gráfico 25 apresenta a frequência dimensão Práticas Criativas na Divulgação, no Grupo 1 e no Grupo 2.

A frequência da dimensão Práticas Criativas na Divulgação difere significativamente do Grupo 1 para o Grupo 2. Tal como se verificou para as dimensões anteriormente referidas, também os contabilistas do Grupo 1 apresentam menos desconforto em termos éticos perante a colaboração com as práticas indicadas nas variáveis da dimensão Práticas Criativas na Divulgação que os contabilistas do Grupo 2, sendo que esta diferença ainda é mais significativa do que nas dimensões anteriores.

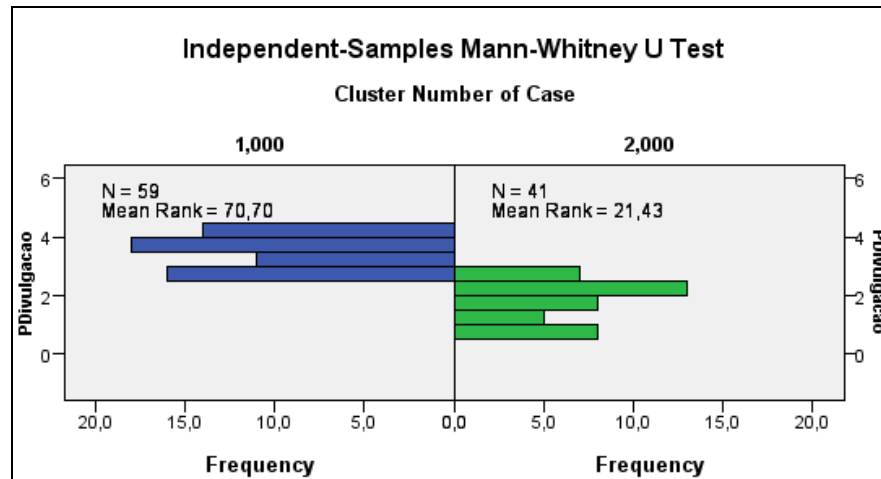


Gráfico 30: Frequência da dimensão práticas Criativas na Divulgação.

Constata-se que os contabilistas do Grupo 1 parecem sentir pouco a nenhum desconforto em termos éticos caso o seu superior hierárquico lhes solicitasse a não divulgação de uma perda contingente ou lhes pedisse que divulgassem informação voluntária com o objetivo de a aumentar o valor de mercado da empresa, o que não se verifica no comportamento dos contabilistas do Grupo 2. O Gráfico 26 apresenta a frequência das Práticas de Manipulação, no Grupo 1 e no Grupo 2.

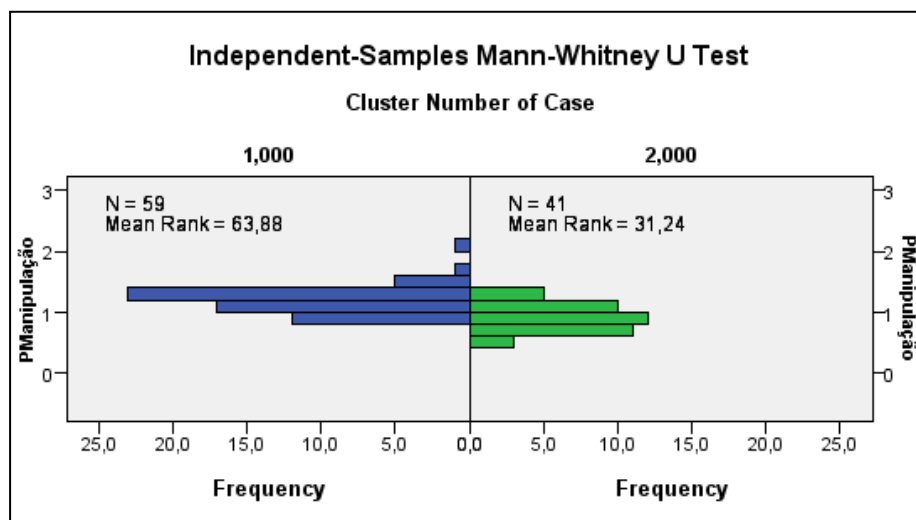


Gráfico 31: Frequência das Práticas de Manipulação.

Em suma, verifica-se que, os resultados parecerem indicar que os contabilistas identificam as práticas não éticas e fraudulentas em ambos os grupos. Contudo, perante um

eventual pedido de um superior hierárquico para colaborar com a realização de práticas de contabilidade criativa, o nível de desconforto sentido em termos éticos pelos contabilistas varia nos dois grupos. Os contabilistas do Grupo 2 apresentam mais desconforto em termos éticos perante a realização de práticas de manipulação contabilística, face aos contabilistas do Grupo 1, tendo-se atribuído, por isso, a nomeação de Menos Éticos ao Grupo 1 e Mais Éticos ao Grupo 2.

De seguida apresenta-se a distribuição dos *clusters* da contabilidade criativa por variáveis de cariz socio-demográfico. A Tabela 34 regista a composição dos grupos de Contabilidade Criativa quanto ao género, cuja percentagem se encontra apresentada no Gráfico 32 e a Tabela 35 apresenta a respetiva estatística do chi quadrado, que testa a hipótese de independência das variáveis em linha e coluna se as duas variáveis estão, na verdade, estatisticamente associadas.

Tabela 34: Género dos grupos de Contabilidade Criativa.

		Contabilidade Criativa				Total	
		Menos Éticos		Mais Éticos			
		N	%	N	%	N	%
Género	Feminino	26	54,2%	22	45,8%	48	49,0%
	Masculino	32	64,0%	18	36,0%	50	51,0%
Total		58	59,2%	40	40,8%	98	100%

Através do teste do chi quadrado verifica-se que a contabilidade criativa é independente do género.

Tabela 35: Estatística do chi quadrado para o género.

Género	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,980 ^a	1	0,322		
Continuity Correction ^b	0,615	1	0,433		
Likelihood Ratio	0,982	1	0,322		
Fisher's Exact Test				0,411	0,216
Linear-by-Linear Association	0,970	1	0,325		
Nº de casos válidos	98				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 19,59.

Como análise apenas pode referir-se que existe uma tendência ainda que não significativa para os indivíduos do Grupo Menos Éticos serem do género masculino.

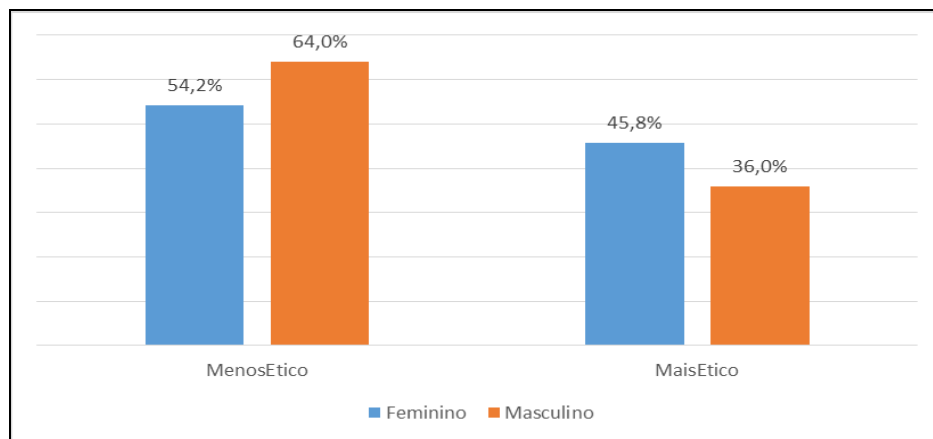


Gráfico 32: Composição dos grupos quanto ao género.

Verifica-se que os homens estão representados no Grupo Menos Éticos em 64% enquanto que o Grupo Mais Éticos é representado maioritariamente por mulheres, sendo esta representação de cerca de 46% do total das mulheres.

A Tabela 36 regista a composição dos grupos de Contabilidade Criativa quanto às habilitações literárias, cuja percentagem se encontra apresentada no Gráfico 33.

Tabela 36: Habilitações literárias dos grupos de Contabilidade Criativa.

		Contabilidade Criativa				Total	
		Menos Éticos		Mais Éticos			
		N	%	N	%	N	%
Nível de Escolaridade	Bacharelato	8	72,7%	3	27,3%	11	11%
	Licenciatura	41	59,4%	28	40,6%	69	70%
	Mestrado	6	60,0%	4	40,0%	10	10%
	Outro	3	33,3%	6	66,7%	9	9%
Total		58	58,6%	41	41,4%	99	100%

Verifica-se que a maior parte dos contabilistas inquiridos tem licenciatura (cerca de 70%) e que cerca de 10% dos inquiridos tem mestrado.

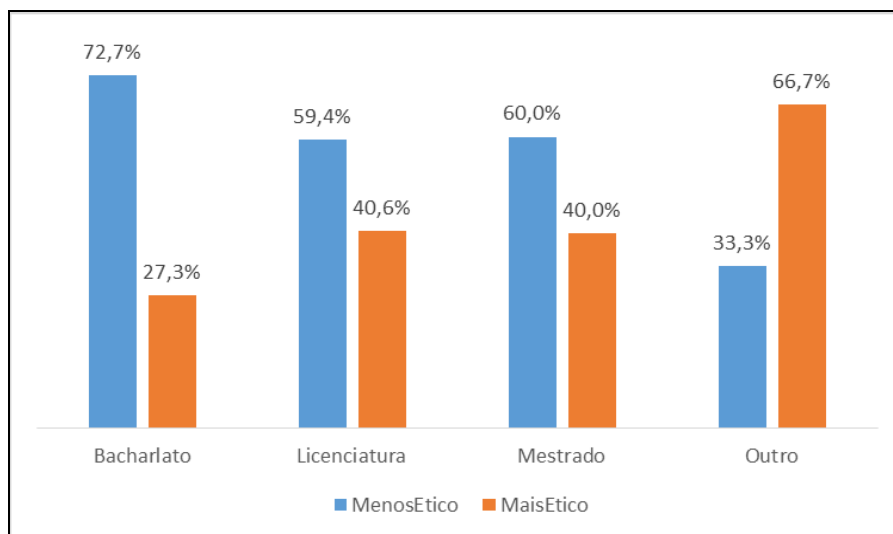


Gráfico 33: Composição dos grupos quanto às habilitações literárias.

A Tabela 37 apresenta a estatística do chi quadrado para as habilitações literárias. Verifica-se, através do teste do chi quadrado, que a contabilidade criativa é independente das habilitações literárias..

Tabela 37: Estatística do chi quadrado para as habilitações literárias.

Género	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,300 ^a	3	0,348
Likelihood Ratio	3,311	3	0,346
Linear-by-Linear Association	2,905	1	0,088
Nº de casos válidos	99		

a. 3 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,73

Assim, como análise apenas se pode referir que existe uma tendência existente nos grupos estudados

A Tabela 38 regista a composição dos grupos de Contabilidade Criativa quanto aos contabilistas serem TOC ou não, cuja percentagem se encontra apresentada no Gráfico 34. Verifica-se que a maior parte dos contabilistas são TOC (cerca de 66%).

A Tabela 39 apresenta a estatística do chi quadrado para a profissão de contabilista.

Através do teste do chi quadrado verifica-se que a contabilidade criativa é independente do facto do individuo ser TOC ou não, contudo, haverá uma tendência na distribuição dos dados que pode ser aferida, apesar desta não ser significativa.

Tabela 38: Profissão dos contabilistas dos grupos de Contabilidade Criativa.

		Contabilidade Criativa				Total	
		Menos Éticos		Mais Éticos			
		N	%	N	%	N	%
Contabilista	TOC	40	61,5%	25	38,5%	65	66%
	Não TOC	18	52,9%	16	47,1%	34	34%
Total		58	58,6%	41	41,4%	99	100%

Os contabilistas que são TOC estão representados no Grupo Menos Éticos em 61,5% enquanto o Grupo Mais Éticos é representado maioritariamente por contabilistas que não são TOC (47,1%).

Tabela 39: Estatística do chi quadrado para a profissão de contabilista.

Género	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0,680 ^a	1	0,410		
Continuity Correction ^b	0,372	1	0,542		
Likelihood Ratio	0,677	1	0,411		
Fisher's Exact Test				0,520	0,270
Linear-by-Linear Association	0,673	1	0,412		
Nº de casos válidos	99				
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 14,08.					

A Tabela 40 apresenta um resumo sobre a análise do teste da independência de U-Mann Withey em termos da distribuição dos anos de experiência profissional em contabilidade e da idade dos inquiridos nas dimensões da contabilidade criativa.

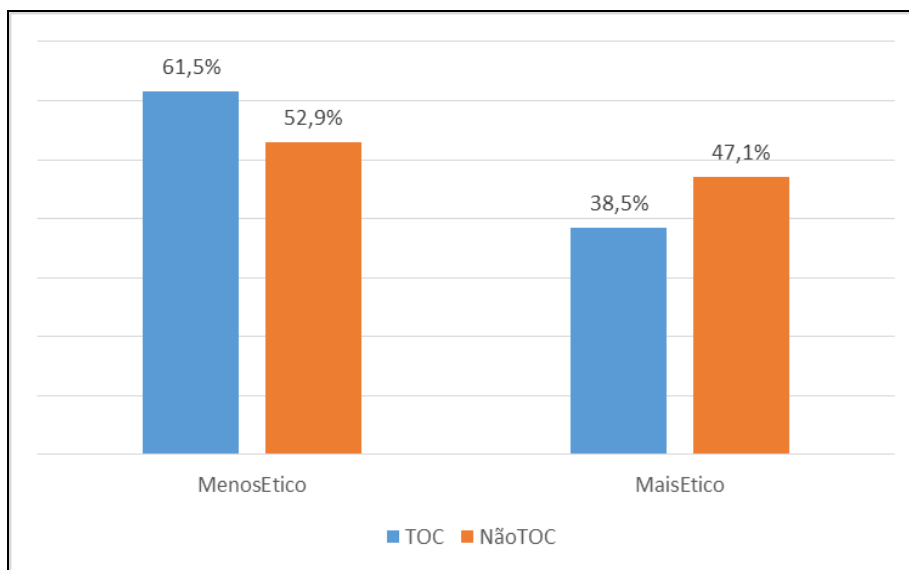


Gráfico 34: Composição dos grupos quanto à profissão de contabilista.

De acordo com o teste da independência de U-Mann Withey não se rejeita a hipótese nula quando a distribuição é igual nos grupos de Contabilidade Criativa, logo verifica-se que os anos de experiência profissional em contabilidade e a idade não diferem entre estas, apesar de ser possível analisar a tendência.

Tabela 40: Quadro resumo referente aos anos de experiência profissional e idade.

Variável	Sig. do Teste Mann-Whitney	Decisão
Anos de experiência em contabilidade	0,676	Não se rejeita a hipótese nula Grupo 1 e 2 diferem significativamente
Idade	0,319	Não se rejeita a hipótese nula Grupo 1 e não diferem significativamente

A Tabela 41 regista a média e desvio padrão dos grupos de Contabilidade Criativa quanto aos anos de experiência profissional em contabilidade e idade, cujas médias são apresentadas nos Gráficos 35 e 36, respetivamente.

Apesar da diferença ser pouco significativa entre os grupos de Contabilidade Criativa, parece haver uma tendência para os contabilistas do grupo menos ético terem mais anos de experiência profissional em contabilidade.

Tabela 41: Anos de experiência em contabilidade dos grupos.

Grupos		Anos de Experiência em Contabilidade	Idade
Menos Éticos	Média	14,92	41,55
	N	59	58
	D.Padrão	11,328	10,105
Mais Éticos	Média	13,37	39,10
	N	41	41
	D.Padrão	8,520	8,021
Total	Média	14,28	40,54
	N	100	99
	D.Padrão	10,251	9,334

Por fim, para além dos contabilistas identificarem diferentes graus de desconforto ético perante diferentes práticas de manipulação contabilística, distinguem as práticas de contabilidade criativa das práticas de fraude.

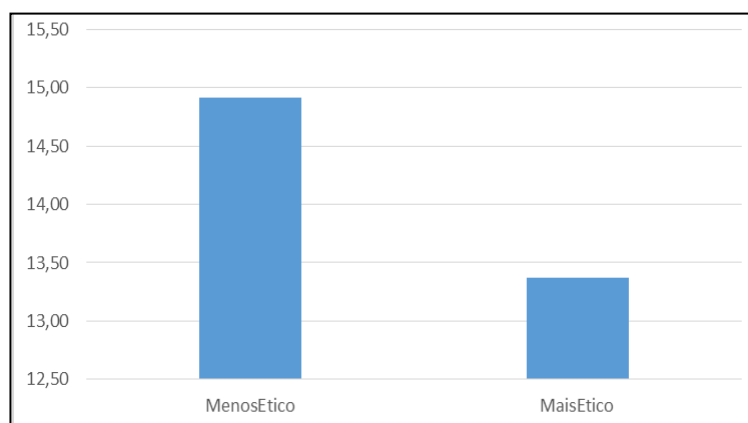


Gráfico 35: Média de anos de experiência profissional dos grupos de Contabilidade Criativa.

Verifica-se a existência de dois grupos que refletem diferentes graus de desconforto em termos éticos face às práticas de manipulação contabilística, sendo que estas relações, apesar de se verificarem as tendências, não dependem de forma significativa, das variáveis sociodemográficas género, habilitações literárias, anos de experiência profissional em contabilidade, ser TOC e idade.

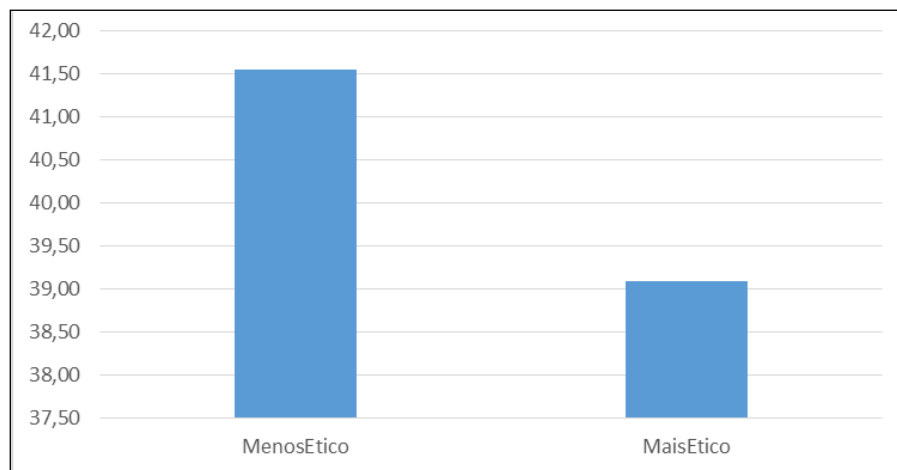


Gráfico 36: Média da idade dos grupos de Contabilidade Criativa.

Os resultados apresentados não invalidam contudo, que não existam outros fatores que não se relacionam com as dimensões da contabilidade criativa, tais como as orientações éticas dos contabilistas.

7.3.2 GRUPOS DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Neste ponto, procurou verificar-se a existência de grupos emergentes na RSE com base nas dimensões de RSE anteriormente encontradas. O número ótimo de grupos foi obtido através do desenho dos gráficos do coeficiente de fusão em função do número de grupos, para os critérios de agregação *Between-groups Average (between groups)* e Ward, conforme apresentado nos Gráficos 37 e 38.

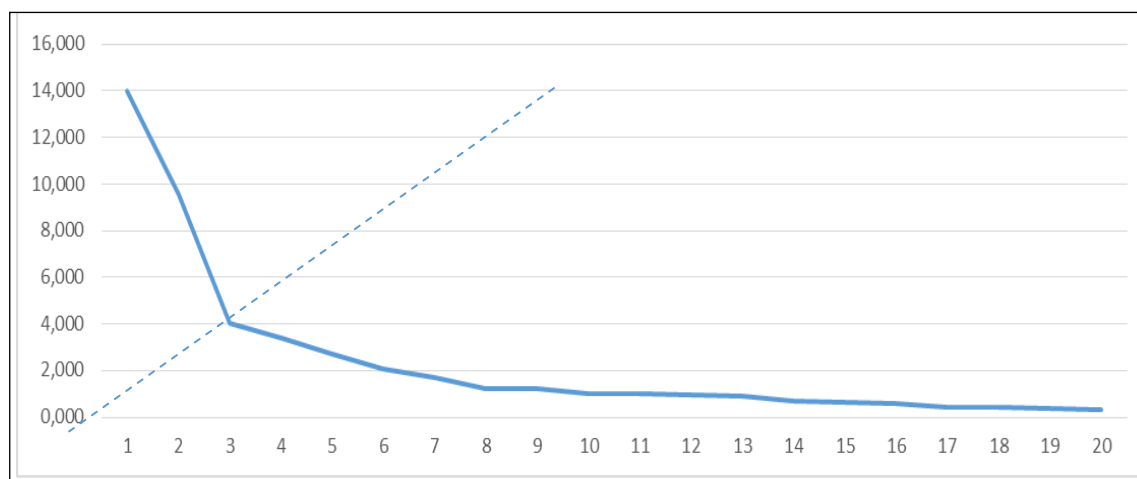


Gráfico 37: Coeficientes de fusão com o critério *Between-groups Average*.

Pode observar-se uma solução a três *clusters*, pelo que se avançou com a mesma para análise. Verifica-se uma segmentação em três níveis, sendo o número de unidades de cada grupo, utilizando o critério de Ward e a distância euclidiana registado na Tabela 42.

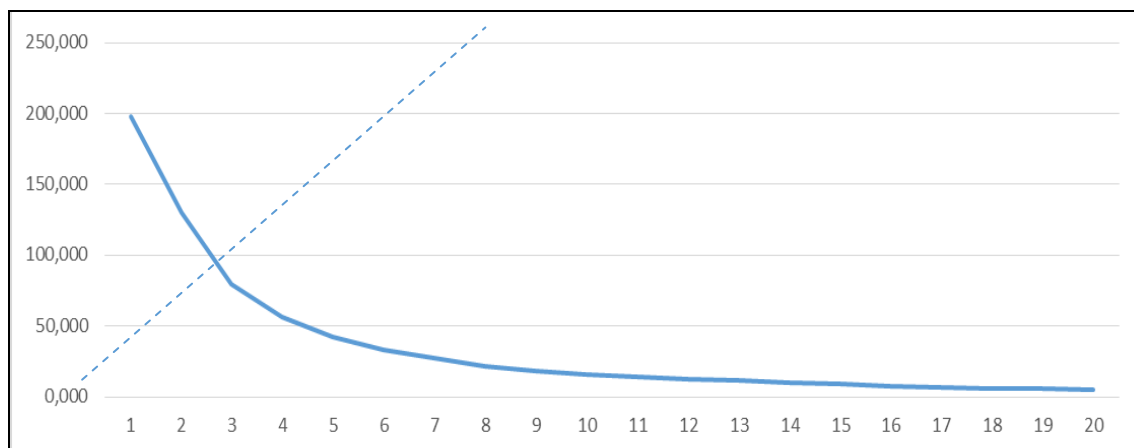


Gráfico 38: Coeficientes de fusão com o critério Ward.

Pode observar-se, através do Gráfico 39 que o Grupo Morais é composto por 63% do total de indivíduos na amostra. O Grupo *Stakeholders* é composto por 19% enquanto que o Grupo Clássicos é composto por 18%. Na Tabela 43 apresenta-se a média dos *clusters* por cada uma das dimensões da RSE.

Tabela 42: Número de unidades por grupo de RSE

Grupo	Designação atribuída	Critério de Ward
Grupo 1	Stakeholders	19
Grupo 2	Clássicos	18
Grupo 3	Morais	63

O Grupo 1, denominado de *Stakeholders* apresenta valores elevados na dimensão da RSE Curto Prazo, mas baixos na dimensão da RSE Longo Prazo.

A interpretação destes resultados é de que este grupo inclui atitudes que, para além de considerarem muito importante, em termos de responsabilidade social, as empresas serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores, demonstram que também deverá existir uma preocupação das empresas para com a satisfação das necessidades das várias partes interessadas, aproximando-se da teoria das partes interessadas.

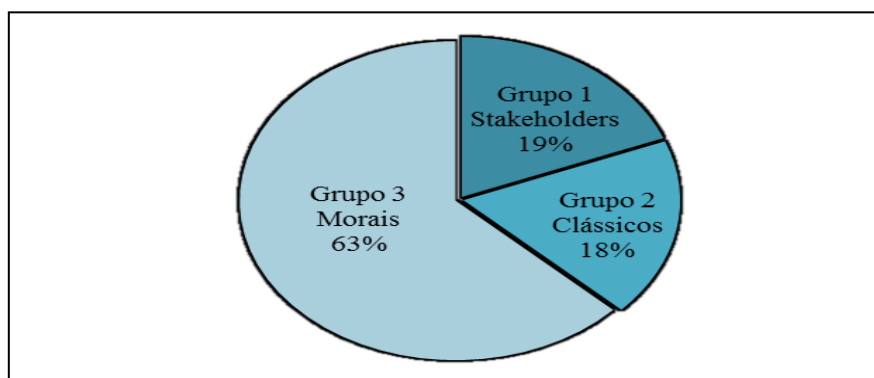


Gráfico 39: Grupos de RSE.

O Grupo 2, denominado de Clássicos, apresenta os valores mais baixos na dimensão RSE Longo Prazo e mais elevados na RSE Curto Prazo. Os resultados indicam que neste grupo se encontram as atitudes em que se considera que o mais importante para as empresas, em termos de responsabilidade social, é serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis.

Tabela 43: Média dos grupos de RSE por dimensão.

Dimensão	Designação atribuída	Grupo 1 Stakeholders	Grupo 2 Clássicos	Grupo 3 Morais
1	RSE Longo Prazo	0,57	-0,53	1,11
2	RSE Curto Prazo	2,37	3,72	3,56

Através das variáveis compósitas de RSE verifica-se que no Grupo 3, o qual foi denominado de Morais, apresenta-se o valor mais elevado para a dimensão RSE Longo Prazo, apesar de apresentar também um valor elevado para a dimensão RSE Curto Prazo, cujos valores são 1,11 e 3,56, respetivamente.

Tal quer dizer que é neste grupo que se dá maior peso à RSE, fortemente em termos de curto prazo mas demonstrando uma atitude em que a RSE é vista como essencial à sobrevivência da empresa a longo prazo. Deste modo, verifica-se que, apesar deste grupo valorizar mais a RSE Curto Prazo do que a RSE Longo Prazo, é o grupo que mais se aproxima da teoria da missão moral das empresas. Assim, neste grupo encontram-se

atitudes em que a RSE inclui a função de ser lucrativa de forma sustentável, demonstrando alguma preocupação pelo dever de não causar prejuízos e de beneficiar a sociedade.

Em suma, o Grupo 1, *Stakeholders*, aproxima-se mais da teoria das partes interessadas, sendo que os respondentes apesar de valorizam a RSE Longo Prazo, valorizam mais a RSE Curto Prazo. O Grupo 2, Clássicos, aproxima-se mais da teoria clássica de RSE, na medida em que os indivíduos valorizam pouco RSE Longo Prazo e fortemente a RSE Curto Prazo. Quanto ao Grupo 3, *Morais*, é o que caminha mais na direção da teoria da missão moral da RSE, na medida em que é onde demonstram uma visão mais a longo prazo da importância da RSE.

Posteriormente, analisaram-se se existem diferenças de médias e onde nos k grupos encontrados, nas dimensões que serviram de base para a formação dos mesmos. Devido ao n de alguns dos grupos ser inferior a < 30 e ao pressuposto da normalidade não se verificar, aplicou-se o teste de Kruskal Wallis. O teste de Kruskal Wallis é um teste não paramétrico, utilizado para a comparação de três ou mais amostras independentes, que indica se há diferenças entre pelo menos dois destes k grupos em análise.

As hipóteses do teste de Kruskal-Wallis são:

- H_0 : os k grupos apresentam distribuições idênticas;
- H_a : pelo menos um dos k grupos difere na sua localização.

Com um p -value superior a 0,05 nas variáveis em análise não se rejeita a hipótese nula de que as duas populações estudadas são idênticas nos grupos analisados. Os resultados da aplicação do teste Kruskal-Wallis foram registados na Tabela 44.

Tabela 44: Teste Kruskal-Wallis para as dimensões de RSE.

Dimensão	Designação atribuída	Significância de Kruskal-Wallis Asymptotic Sig. (2-sided test)	Test Statistic	Graus de liberdade
1	RSE Longo Prazo	0,000	47,954	2
2	RSE Curto Prazo	0,000	51,553	2

Pode observar-se que com um p -value = 0,000 $<$ 0,05 rejeita-se a hipótese nula de que pelo menos um dos grupos difere significativamente dos restantes. O Gráfico 40

evidência os valores do teste para a dimensão RSE Longo Prazo para os grupos de RSE Stakeholders, Clássicos e Morais.

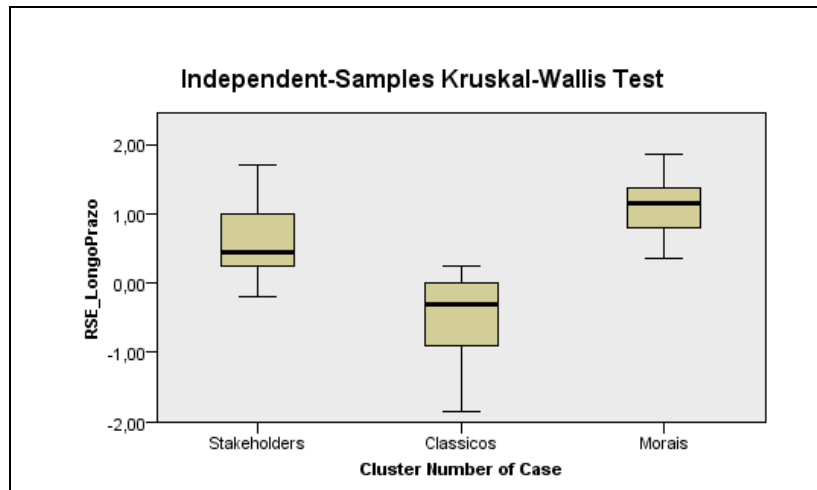


Gráfico 40: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.

Conforme referido anteriormente, o Grupo Morais apresenta uma atitude diferente do Grupo Clássicos sendo esta mais próxima da atitude do Grupo *Stakeholders* face a questões que conferem importância à RSE a longo prazo. Pode observar-se na Tabela 45 e no Gráfico 41 que os grupos diferem significativamente uns dos outros ($p\text{-value} = 0,000 < 0,05$).

Tabela 45: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statistic	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Stakeholders - Morais	-24,865	7,592	-3,275	0,001	0,003	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
2-1	Clássicos - Stakeholders	29,135	9,540	3,054	0,002	0,007	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 2 e 1 diferem significativamente
2-3	Clássicos - Morais	-54,000	7,752	-6,966	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 2 e 3 diferem significativamente

Através destes resultados, verifica-se uma das visões associada à teoria das partes interessadas, que considera que a empresa deverá gerar lucro mas agindo em função dos interesses das várias partes interessadas, logo conferindo à RSE uma importância de longo prazo.

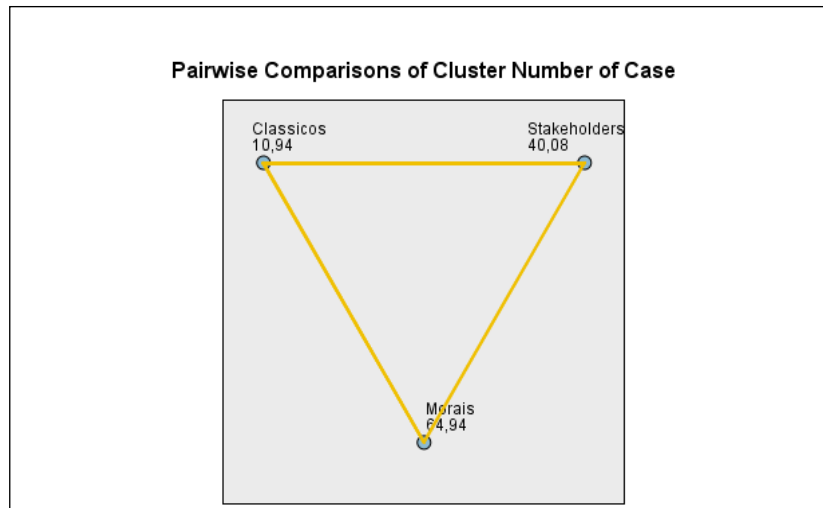


Gráfico 41: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Longo Prazo.

Pode observar-se, através do Gráfico 42 a distribuição da dimensão de RSE Curto Prazo para os grupos de RSE Stakeholders, Clássicos e Morais. Conforme referido anteriormente, o Grupo *Stakeholders* apresenta uma atitude diferente dos Clássicos e dos Morais face a questões que enquadram a RSE numa visão de curto prazo.

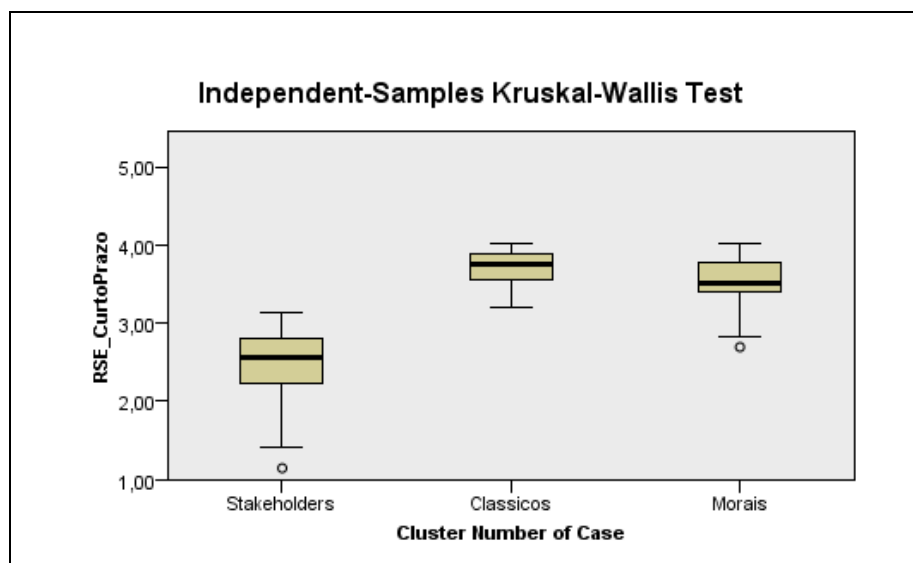


Gráfico 42: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.

O Grupo Morais, para além considerar importante a RSE a longo prazo, também considera muito importante a RSE a curto prazo, o que pode ser indicativo de que neste grupo se aproximam mais da tese da moral mínima e não tanto do dever moral de contribuir para o bem da sociedade.

A Tabela 46 apresenta um resumo sobre a análise do teste Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo, permitindo analisar se as distribuições dos grupos são as mesmas.

Tabela 46: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statistic	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Stakeholders - Morais	-45,848	7,586	-6,043	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
1-2	Stakeholders - Clássicos	-60,732	9,534	-6,370	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 2 diferem significativamente
3-2	Morais - Clássicos	14,885	7,747	1,921	0,055	0,164	Não se rejeita a hipótese nula, Grupos 3 e 2 não diferem significativamente

Através do Gráfico 43 e dos resultados do teste Kruskal-Wallis constata-se que as variáveis de *input* são significativamente diferentes nos grupos encontrados. Porém é interessante observar que, apesar de diferentes entre si, para o construto RSE Curto Prazo, o Grupo Morais e o Grupo Clássicos não diferem significativamente um do outro.

Em suma, através das análises efetuadas verifica-se que, para além dos contabilistas identificarem as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE Longo Prazo e a pela dimensão da RSE Curto Prazo, pelo facto de apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, se aproximam de diferentes teorias da RSE em função das diferentes orientações éticas da RSE.

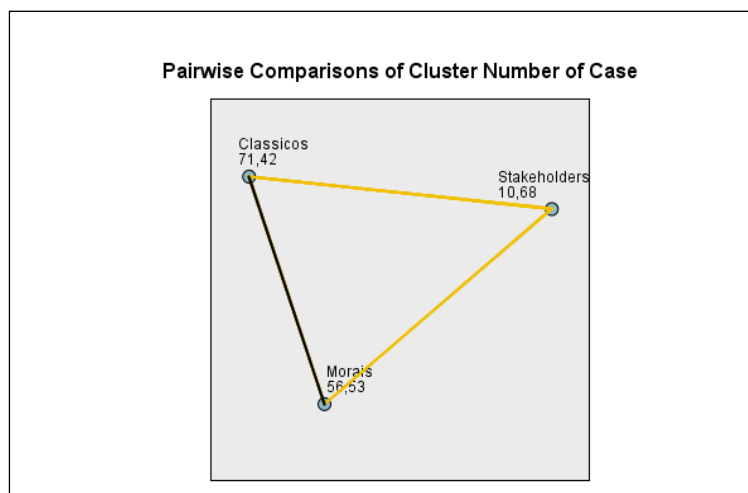


Gráfico 43: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão RSE Curto Prazo.

Com o objetivo de analisar se as relações da RSE se influenciam por fatores demográficos, seguidamente apresenta-se a distribuição dos *clusters* de RSE por variáveis de cariz socio-demográfico.

Na Tabela 47 apresenta-se o género dos grupos de RSE.

Tabela 47: Género dos grupos de RSE.

Grupos		Género		Total
		Feminino	Masculino	
RSE	Stakeholders	7	11	18
	Clássicos	10	8	18
	Morais	31	31	62
Total		48	50	98

Verifica-se que o grupo dos *Stakeholders* é composto por mais contabilistas do género masculino, que o grupo dos *Clássicos* é composto por mais contabilistas do género feminino e que o grupo dos *Morais* é composto por tantos contabilistas do género feminino como masculino.

Na Tabela 48 apresenta-se o teste do chi quadrado para o género dos grupos de RSE.

Tabela 48: Teste do chi quadrado para o género dos grupos de RSE.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,071 ^a	2	0,585
Likelihood Ratio	1,078	2	0,583
Linear-by-Linear Association	0,394	1	0,530
Nº de casos válidos	98		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,82.			

Pode observar-se, através do Gráfico 44 que se encontram mais contabilistas do género feminino do que do género masculino no Grupo Clássicos e mais contabilistas do género masculino do que do género feminino no Grupo *Stakeholders*.

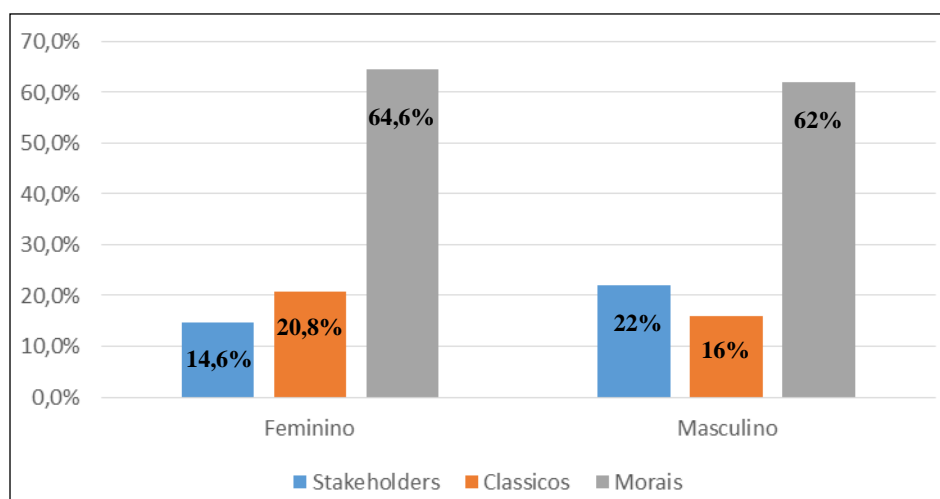


Gráfico 44: Género dos grupos de RSE.

Cerca de 64,6% das mulheres e 62% dos homens pertencem ao Grupo Morais sendo que apenas 14,6% das mulheres se encontram no Grupo *Stakeholders* e 16% dos homens no Grupo Clássicos.

A Tabela 49 regista as habilitações literárias dos contabilistas por grupos de RSE. Verifica-se que no Grupo Morais encontram-se contabilistas com mais habilitações literárias, não se encontrando nenhum contabilista com mestrado no Grupo Clássicos. Estes resultados sugerem que quanto mais habilitações literárias tiverem os contabilistas

mais estes parecem alargar o âmbito da sua visão quanto âmbito da RSE para além da sua visão clássica e de curto prazo.

Tabela 49: Habilitações literárias dos grupos de RSE.

		Habilitações literárias				Total
		Bacharelato	Licenciatura	Mestrado	Outro	
RSE	Stakeholders	3	10	1	4	18
	Clássicos	4	12	0	2	18
	Morais	4	47	9	3	63
Total		11	69	10	9	99

Na Tabela 50 apresenta-se o teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de RSE.

Tabela 50: Teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de RSE.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	12,616 ^a	6	0,050
Likelihood Ratio	13,410	6	0,037
Linear-by-Linear Association	1,040	1	0,308
Nº de casos válidos	99		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,64.

Tendo em conta que com um $p\text{-value} = 0,05$ não se rejeita a hipótese nula de que as amostras são independentes, não existe associação entre as variáveis em análise. Pode observar-se, através do Gráfico 45 que 90% dos contabilistas com mestrado se classificaram no Grupo Morais assim como 68,1% dos contabilistas com licenciatura. As percentagens de contabilistas com bacharelato reduzem-se para 36,5% no Grupo Clássicos, e para 33,3% no Grupo Morais, quando os contabilistas possuem outras habilitações.

A Tabela 51 apresenta a classificação quanto ao número de TOC e de não TOC dos grupos de RSE. Verifica-se que parecem não existir diferenças significativas entre os grupos de RSE pelo facto dos contabilistas serem TOC ou não.

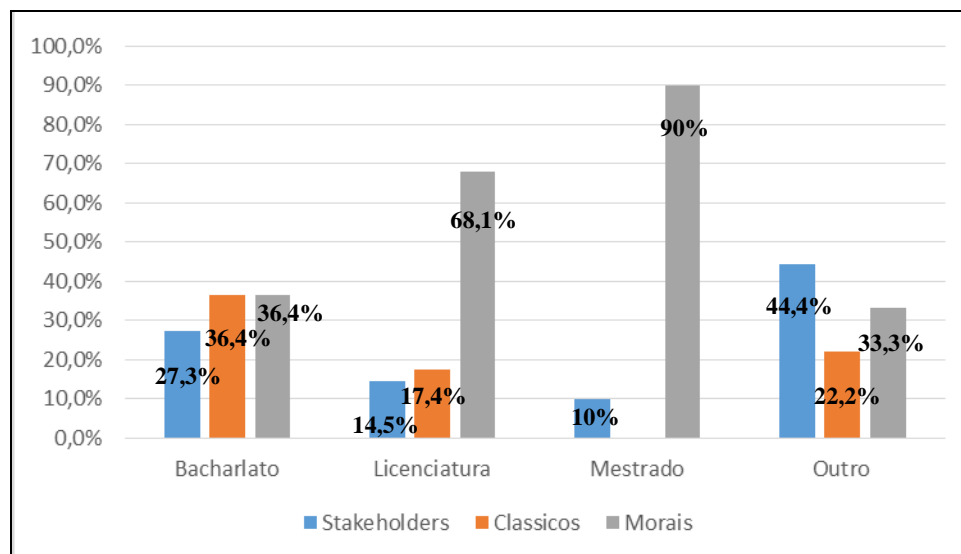


Gráfico 45: Habilitações literárias dos grupos de RSE.

A Tabela 52 apresenta os resultados do teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de RSE.

Tabela 51: Classificação dos TOC e não TOC dos grupos de RSE.

		Contabilistas		Total
		TOC	Não TOC	
RSE	Stakeholders	10	8	18
	Clássicos	13	5	18
	Morais	42	21	63
Total		65	34	99

Pode verificar-se que não se rejeita a hipótese nula de independência entre ser TOC ou não e os grupos de RSE.

Tabela 52: Teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de RSE.

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,187 ^a	2	0,552
Likelihood Ratio	1,169	2	0,557
Linear-by-Linear Association	0,437	1	0,509
Nº de casos válidos	99		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,18.

Pode observar-se, através do Gráfico 46 que no Grupo *Stakeholders* encontram-se mais contabilistas que não são TOC, enquanto que nos restantes grupos existem mais contabilistas que são TOC.

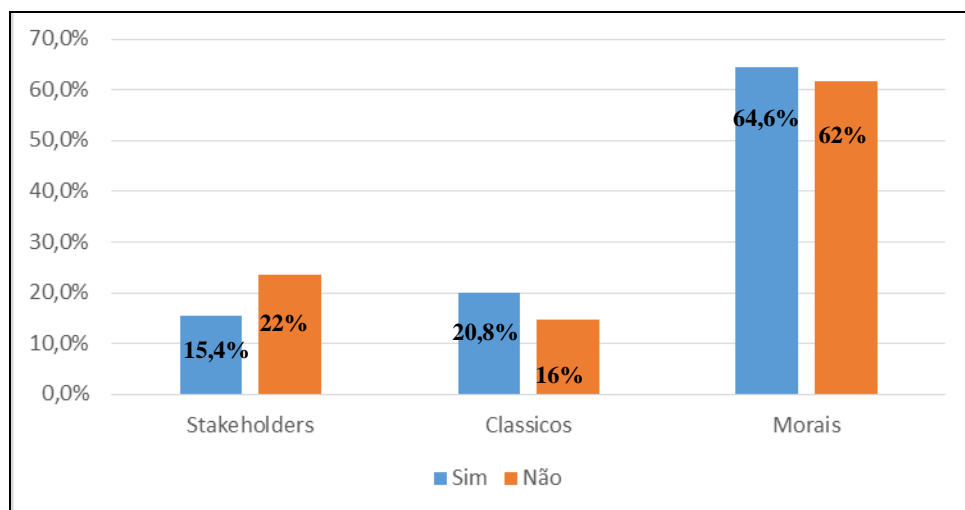


Gráfico 46: Classificação dos TOC dos grupos de RSE.

Verifica-se que parecem não existir diferenças significativas entre os grupos de RSE pelo facto de terem mais ou menos anos de experiência profissional em contabilidade, sendo a média apresentada no Gráfico 47.

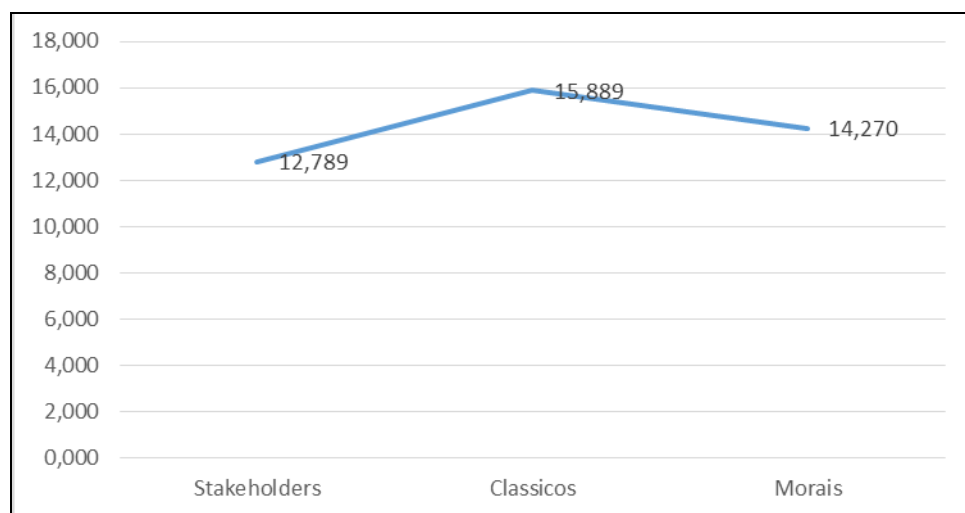


Gráfico 47: Anos de experiência profissional em contabilidade dos grupos de RSE.

A Tabela 53 apresenta a idade média dos grupos de RSE. Em relação à idade dos contabilistas, verifica-se que esta não parece estar a influenciar as suas orientações éticas de RSE, uma vez que não existem diferenças significativas entre os grupos de RSE.

Tabela 53: Idade média dos grupos de RSE.

	Stakeholders	Clássicos	Morais
Idade média	39,056	41,389	40,714

Em suma, através das análises efetuadas verifica-se que, para além dos contabilistas identificarem as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE Longo Prazo e a pela dimensão da RSE Curto Prazo, pelo facto de apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, se aproximam de diferentes teorias da RSE em função das diferentes orientações éticas da RSE. Quanto à análise destas relações da RSE tendo em conta os fatores demográficos, verifica-se que as habilitações literárias são uma variável que influencia a definição da orientação ética da RSE.

7.3.3 GRUPOS DA ÉTICA

Para se determinar a segmentação do modelo da ética, o número ótimo de grupos foi obtido através do desenho dos gráficos do coeficiente de fusão em função do número de grupos, para os critérios de agregação *Between-groups Average (between groups)* e Ward, conforme apresentado nos Gráficos 48 e 49.

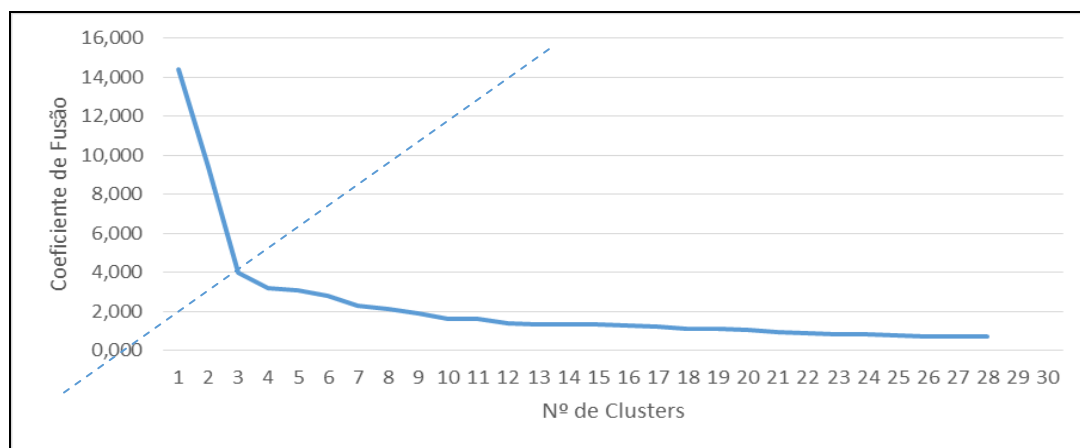


Gráfico 48: Coeficientes de fusão segundo o critério *Between-groups Average*.

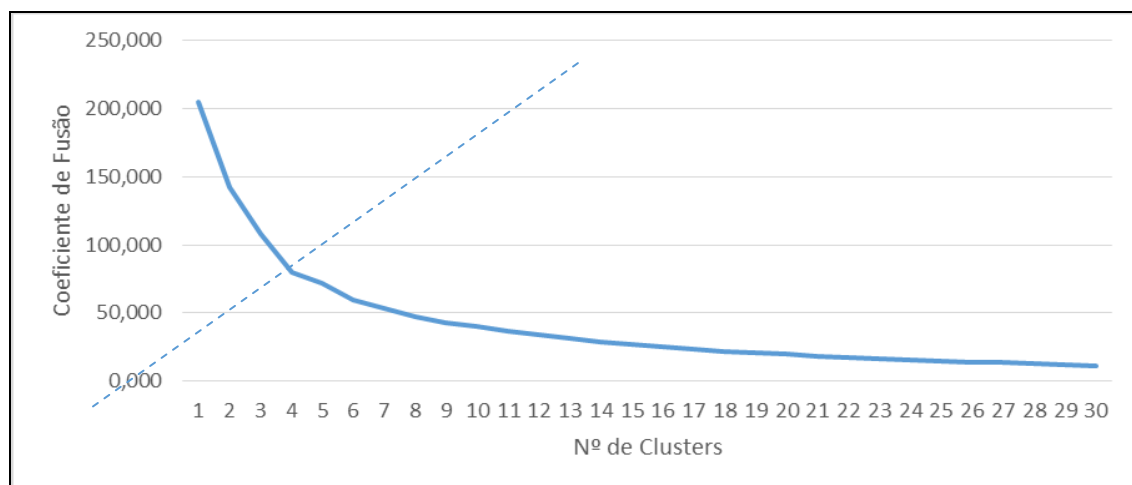


Gráfico 49: Coeficientes de fusão segundo o critério de Ward.

Pode observar-se uma acentuação a três *clusters*, pelo que se avançou com esta solução para análise. Verifica-se uma segmentação em três níveis, sendo o número de unidades de cada grupo, utilizando o critério de Ward e a distância euclidiana registado na Tabela 54.

Tabela 54: Distribuição dos segmentos de Ética.

Grupo	Designação atribuída	Critério de Ward	%
Grupo 1	Sem Intuição	47	47%
Grupo 2	Utilitaristas Absolutistas	38	38%
Grupo 3	Utilitaristas Egoístas	15	15 %

Na Tabela 55 apresenta-se a média dos *clusters* por cada uma das dimensões da ética. O Grupo 1, denominado de Sem Intuição caracteriza-se pelas posições em que não é possível identificar qual a intuição ética dominante do contabilista na sua atitude perante a RSE. Neste grupo incluem-se também os contabilistas que não se apercebem das implicações das suas intuições éticas.

O Grupo 2, denominado de Utilitaristas Absolutistas caracteriza-se pelas atitudes em que os contabilistas têm uma intuição ética utilitarista, por considerarem a maximização dos benefícios totais a principal justificativa moral para o exercício da RSE,

contudo demonstram também acreditar na existência de uma obrigação moral das empresas contribuírem e agirem para o bem-estar social. Assim, para além dos contabilistas revelarem uma orientação ética fundada primariamente em princípios utilitaristas, neste grupo apresentam simultaneamente uma visão absolutista do dever moral, considerando que as orientações universalistas do utilitarismo, do absolutismo e das teorias da justiça favorecem uma atitude de gestão socialmente responsável.

Tabela 55: Média dos grupos de Ética por dimensão.

Dimensão	Designação atribuída	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
		Sem Intuição	Utilitaristas Absolutistas	Utilitaristas Egoístas
1	Utilitarismo	3,43	4,32	3,92
2	Egoísmo	3,22	4,08	3,88
3	Justiça	2,91	3,82	2,08
4	Absolutismo	3,45	4,17	2,39

O Grupo 3, denominado de Utilitaristas Egoístas caracteriza-se pelas atitudes em que os contabilistas têm uma intuição ética utilitarista, contudo demonstram também alguma intuição baseada no egoísmo ético e centrada nos próprios interesses. Esta associação sugere alguma contradição com o quadro teórico, indicando muito possivelmente que os contabilistas não se estão a aperceber das implicações das suas intuições éticas.

Analisaram-se se existem diferenças de médias e onde nos k grupos encontrados, nas dimensões que serviram de base para a formação dos mesmos. Devido ao n de alguns dos grupos ser inferior a 30 e os pressupostos da normalidade não se verificarem, efetuou-se o teste de Kruskal Wallis. A Tabela 56 apresenta um resumo sobre a análise do teste da independência de amostras de Kruskal-Wallis.

Pode observar-se que com um $p\text{-value} = 0,000 < 0,05$ rejeita-se a hipótese nula de que pelo menos um dos grupos difere significativamente dos restantes.

Pode observar-se, através do Gráfico 50 os valores do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo. Verifica-se que o utilitarismo parece ser o fundamento ético

primário para uma atitude socialmente responsável por parte dos contabilistas do Grupo Utilitaristas Absolutistas.

Tabela 56: Resumo do teste da independência de Kruskal-Wallis.

Dimensões	Designação Atribuída	Sig. do Teste Kruskal-Wallis	Decisão	
1	Utilitarismo	0,000	Rejeita-se a hipótese nula	Grupos 1, 2 e 3 diferem significativamente
2	Egoísmo	0,000	Rejeita-se a hipótese nula	Grupos 1, 2 e 3 diferem significativamente
3	Justiça	0,000	Rejeita-se a hipótese nula	Grupos 1, 2 e 3 diferem significativamente
4	Absolutismo	0,000	Rejeita-se a hipótese nula	Grupos 1, 2 e 3 diferem significativamente

No Grupo Utilitaristas Egoístas o utilitarismo apresenta também uma grande relevância, portanto fundamentada na maximização dos benefícios totais para a empresa e para a sociedade. Quanto ao Grupo Sem Intuição verifica-se que as orientações éticas são menos fundadas em princípios utilitaristas.

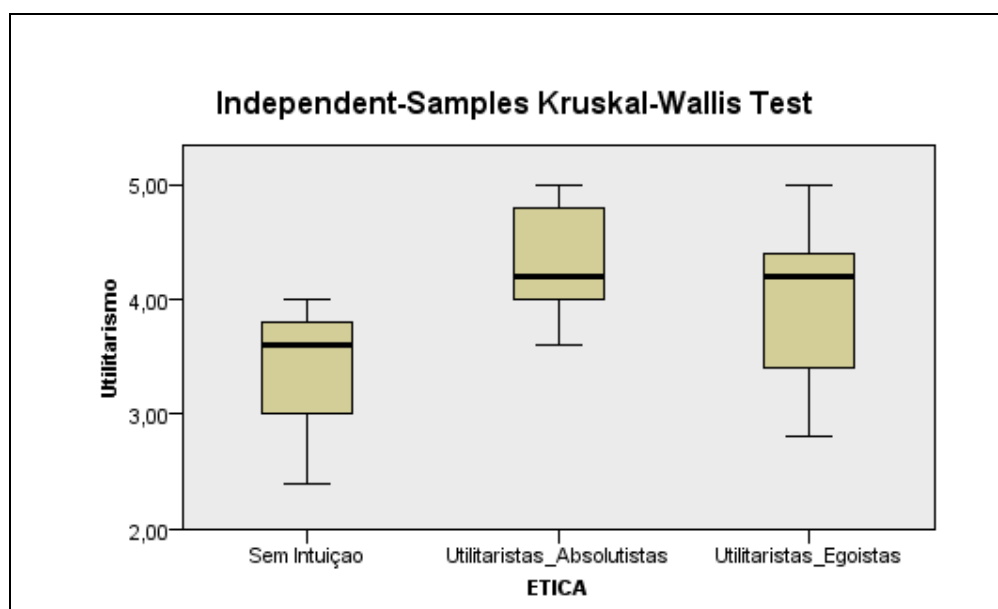


Gráfico 50: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.

A Tabela 57 apresenta um resumo sobre a análise do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo, evidenciando se as distribuições dos grupos são as mesmas, ou se pelo contrario se rejeita a hipótese nula e se afere existem diferenças significativas. Através do teste Kruskal-Wallis simples pode observar-se para o construto Utilitarismo, o grupo dos Utilitaristas Egoístas e os Utilitaristas Absolutistas não diferem significativamente, ambos diferindo, contudo do Grupo Sem Intuição ética.

Tabela 57: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statist	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Sem Intuição – Utilitaristas Egoístas	-24,991	8,548	-2,294	0,003	0,010	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
1-2	Sem Intuição – Utilitaristas Absolutistas	-41,339	6,288	-6,574	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 2 diferem significativamente
3-2	Utilitaristas Egoístas – Utilitaristas Absolutistas	16,348	8,788	1,860	0,63	0,189	Não se rejeita-se a hipótese nula, Grupos 3 e 2 não diferem significativamente

O Gráfico 51 demonstra a relação existente entre os k grupos analisados para o construto Utilitarismo, a linha mais a negrito indica as relações que existem entre pares que não são estatisticamente relevantes.

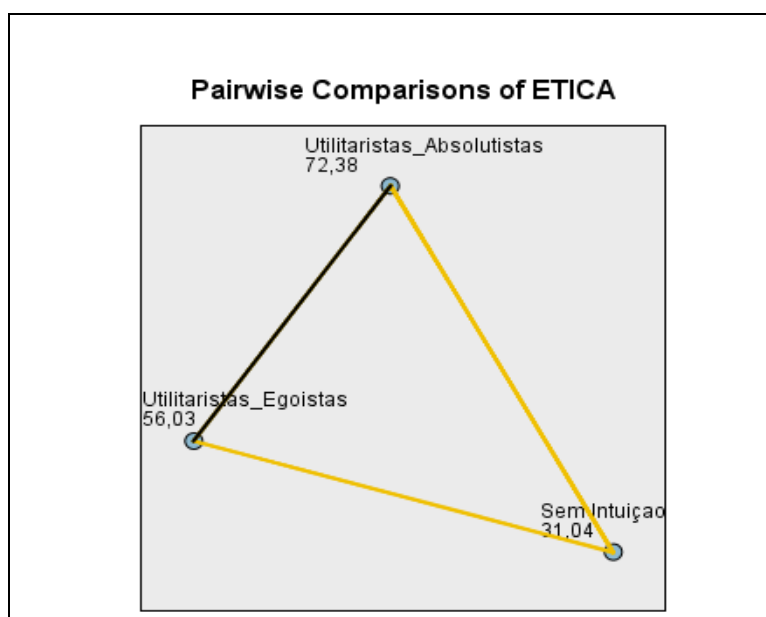


Gráfico 51: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Utilitarismo.

Pode observar-se, através do Gráfico 52 os valores do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo. Verifica-se que o egoísmo ético é um fundamento relevante para uma atitude socialmente responsável quer no Grupo Utilitaristas Absolutistas, quer no Grupo Utilitaristas Egoístas, portanto também fundamentada em trazer benefícios para a empresa a par com as sua visão utilitária.

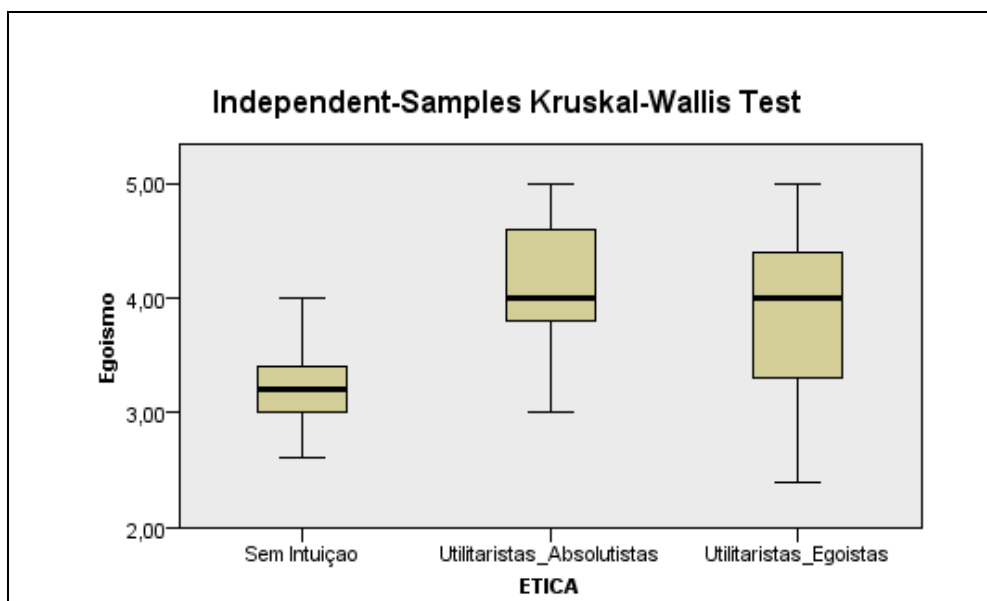


Gráfico 52: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.

A Tabela 58 apresenta um resumo sobre a análise do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo, evidenciando se as distribuições dos grupos são as mesmas.

Tabela 58: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statist.	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Sem Intuição – Utilitaristas Egoístas	-30,614	8,562	-3,576	0,000	0,001	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
1-2	Sem Intuição – Utilitaristas Absolutistas	-41,023	6,299	-6,513	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 2 diferem significativamente
3-2	Utilitaristas Egoístas – Utilitaristas Absolutistas	10,409	8,804	1,182	0,237	0,711	Não se rejeita-se a hipótese nula, Grupos 3 e 2 não diferem significativamente

Através do teste Kruskal-Wallis e do Gráfico 53 pode observar-se que para o construto Egoísmo, o Grupo Utilitaristas Egoístas e o Grupo Utilitaristas Absolutistas não diferem significativamente, ambos diferindo, contudo, do Grupo Sem Intuição.

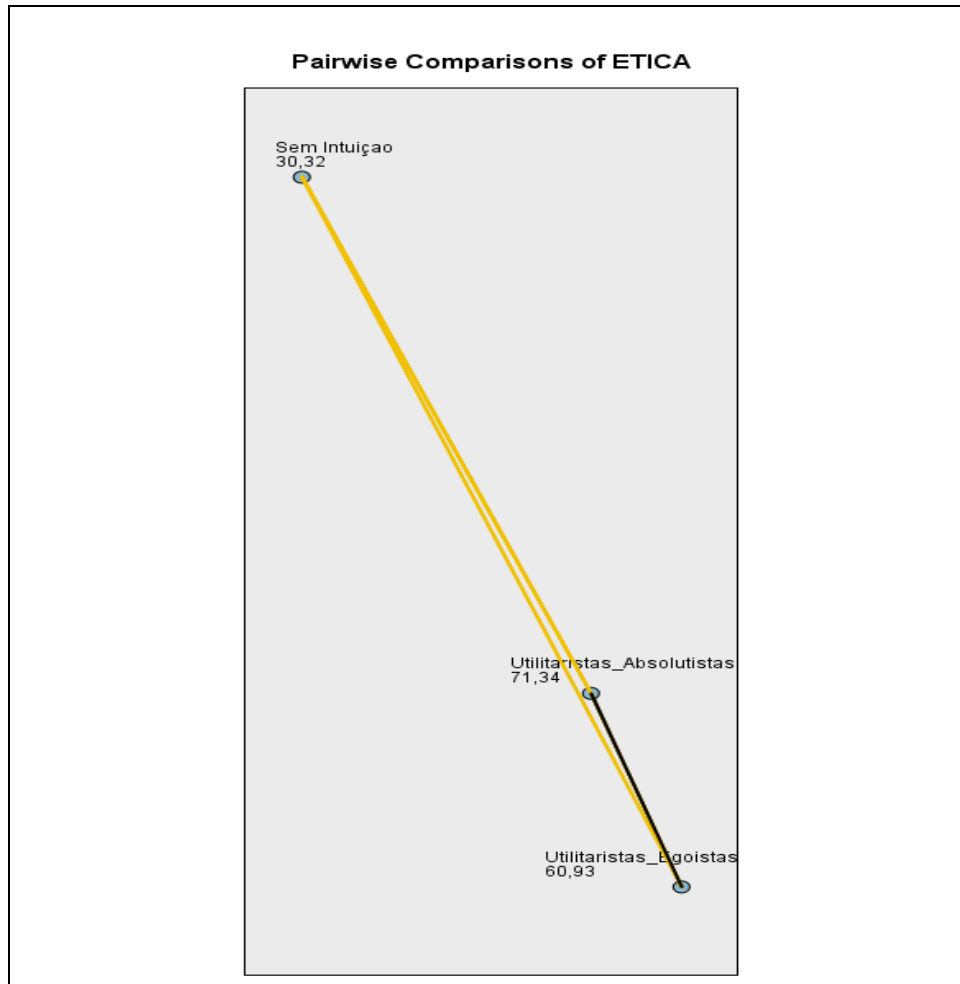


Gráfico 53: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Egoísmo.

Demonstra-se a relação existente entre os k grupos analisados para o construto Egoísmo, onde a linha mais a negrito indica as relações que existem entre pares que não são estatisticamente relevantes.

Pode observar-se, através do Gráfico 54 os valores do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo. Verifica-se que o absolutismo é mais relevante nas atitudes socialmente responsáveis dos contabilistas do Grupo Utilitaristas Absolutistas e menos relevante nas atitudes socialmente responsáveis dos contabilistas do Grupo Utilitaristas Egoístas.

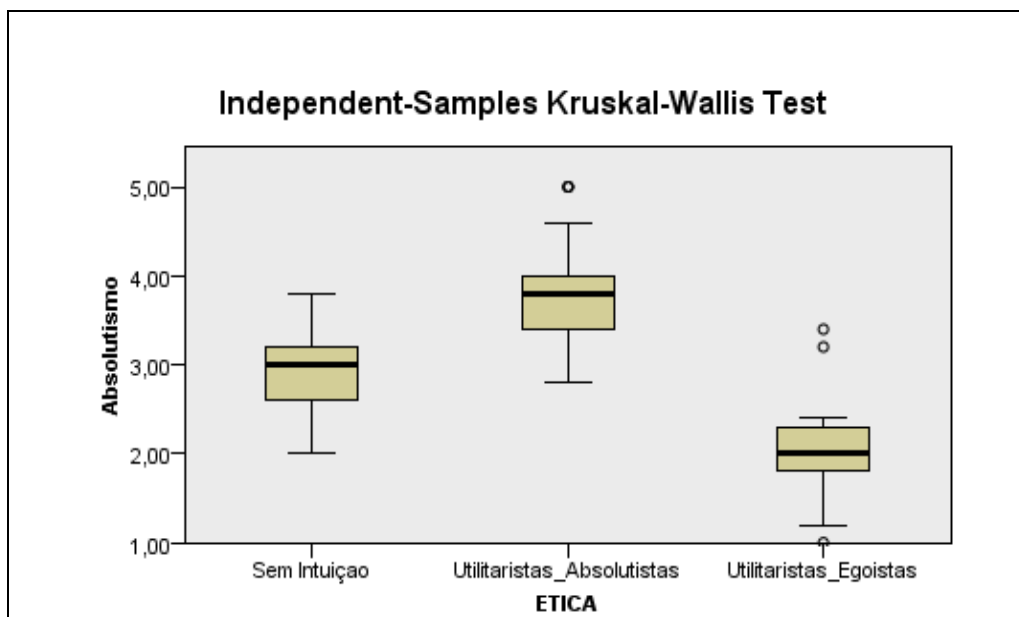


Gráfico 54: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.

Verifica-se assim, que os contabilistas do grupo Utilitaristas Absolutistas por considerarem também relevante uma atitude orientada no absolutismo, que a atitude socialmente responsável para além de consequencialista, parece portanto e também favorecida por princípios gerais universalistas, orientadores da ação e racionalmente adotados tendo em vista o bem-estar social.

A Tabela 59 apresenta um resumo sobre a análise do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo, evidenciando se as distribuições dos grupos são as mesmas.

Tabela 59: Resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statistic	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Sem Intuição – Utilitaristas Egoístas	25,857	8,573	3,016	0,003	0,008	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
1-2	Sem Intuição – Utilitaristas Absolutistas	-35,319	6,307	-5,600	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 2 diferem significativamente
3-2	Utilitaristas Egoístas – Utilitaristas Absolutistas	61,176	8,815	6,940	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 3 e 2 diferem significativamente

O Gráfico 55 demonstra a relação existente entre os k grupos analisados para o construto Absolutismo, sendo as relações que existem entre pares estatisticamente relevantes.

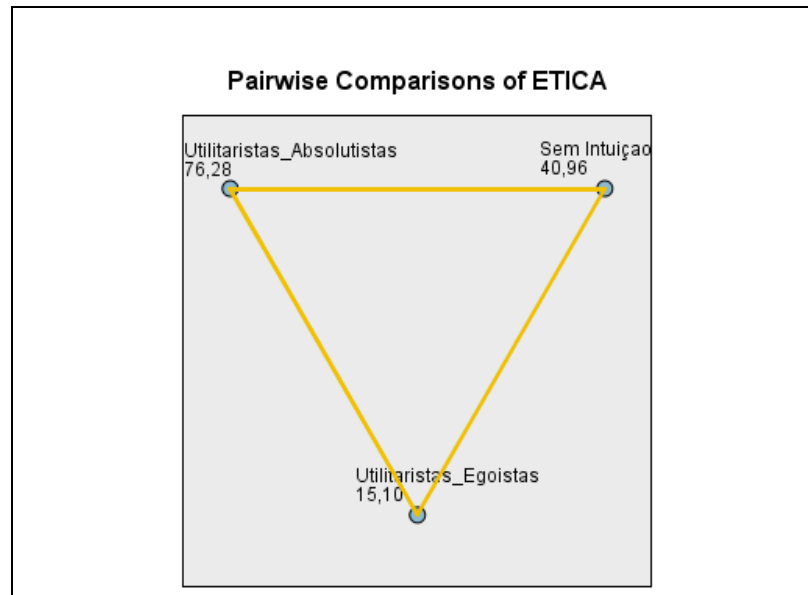


Gráfico 55: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Absolutismo.

O Gráfico 56 apresenta os valores do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça. Verifica-se que a justiça distributiva é um fundamento relevante para uma atitude socialmente responsável no Grupo Utilitaristas Absolutistas e pouco relevante no Grupo Utilitaristas Egoístas.

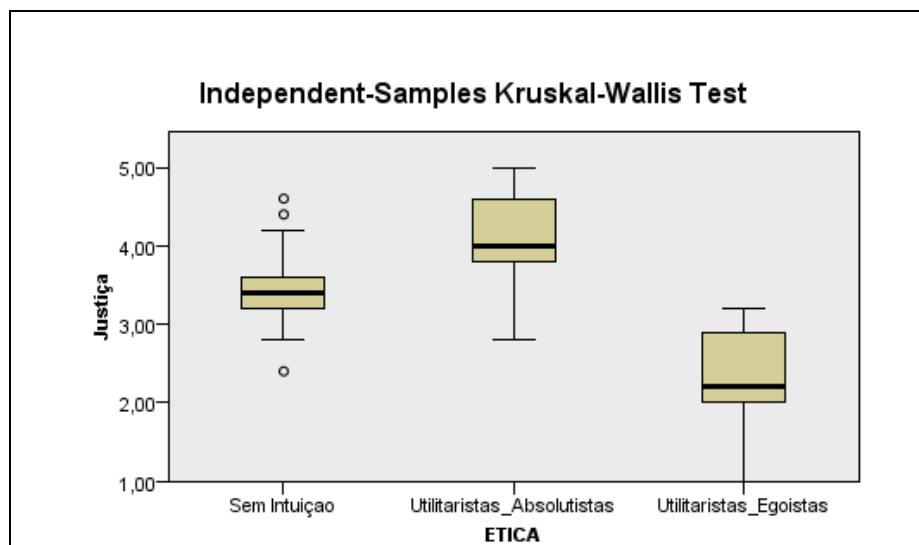


Gráfico 56: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.

Os resultados permitem reforçar o previsto para o Grupo Utilitaristas Absolutistas, ou seja de que existem atitudes nos contabilistas que revelam uma orientação ética fundada primariamente em princípios utilitaristas mas que apresentam simultaneamente uma visão absolutista do dever moral, considerando que as orientações universalistas do utilitarismo, do absolutismo e das teorias da justiça favorecem uma atitude de gestão socialmente responsável. A Tabela 60 apresenta um resumo sobre a análise do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça, evidenciando se as distribuições dos grupos são as mesmas.

Tabela 60: Quadro resumo do teste Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.

Grupos	Designação Atribuída	Test Statistic	D.Padrão	Std. Test Statistic	Sig.	Adj.Sig.	Decisão
1-3	Sem Intuição – Utilitaristas Egoístas	32,301	8,568	3,770	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 3 diferem significativamente
1-2	Sem Intuição – Utilitaristas Absolutistas	-29,940	6,303	-4,750	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 1 e 2 diferem significativamente
3-2	Utilitaristas Egoístas – Utilitaristas Absolutistas	62,241	8,810	7,064	0,000	0,000	Rejeita-se a hipótese nula, Grupos 3 e 2 diferem significativamente

Através do teste Kruskal-Wallis e do Gráfico 57 pode observar-se que para o construto Justiça, o Grupo Utilitaristas Egoístas, o Grupo Utilitaristas Absolutistas e o Grupo Sem Intuição diferem significativamente.

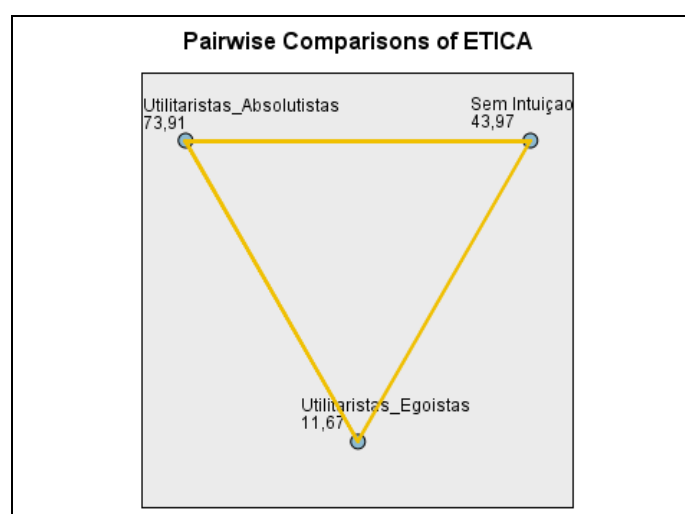


Gráfico 57: Teste de Kruskal-Wallis para a dimensão Justiça.

De seguida apresenta-se a distribuição dos *clusters* de Ética por variáveis de cariz socio-demográfico. A Tabela 61 apresenta o género dos contabilistas por grupos de Ética.

Tabela 61: Género dos grupos de Ética.

Grupos	Género		Total
	Feminino	Masculino	
Ética Sem Intuição	37,5%	54,0%	45,9%
Utilitaristas Absolutistas	50,0%	28,0%	38,8%
Utilitaristas Egoístas	12,5%	18,0%	15,3%
Total	100%	100%	100%

A Tabela 62 apresenta o teste do chi quadrado para o género dos grupos de Ética.

Tabela 62: Teste do chi quadrado para o género dos grupos de Ética.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,993 ^a	2	0,082
Likelihood Ratio	5,038	2	0,081
Linear-by-Linear Association	0,566	1	0,452
Nº de casos válidos	98		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,35.			

Através do teste do chi quadrado verifica-se que os grupos de Ética são independentes do género. O Gráfico 58 apresenta graficamente o género dos contabilistas por cada grupo de Ética.

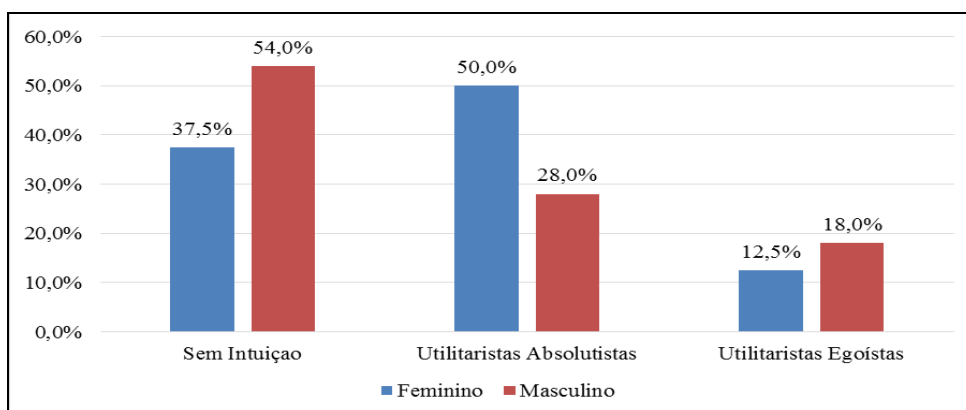


Gráfico 58: Género dos grupos de Ética.

Verifica-se que o Grupo Utilitaristas Absolutistas é composto por mais contabilistas do género feminino, sendo a diferença bastante significativa. Em relação aos restantes grupos verifica-se o contrário, ou seja é composto por mais contabilistas do género masculino. Em relação à composição do Grupo Sem Intuição, verifica-se que é composto maioritariamente por contabilistas do género masculino (54%) apesar de ter 37,5% de contabilistas do género feminino.

A Tabela 63 e o Gráfico 59 apresentam as habilitações literárias dos contabilistas por grupos de Ética.

Tabela 63: Habilitações literárias dos grupos de Ética.

		Habilitações literárias				
		Bacharelato	Licenciatura	Mestrado	Outro	Total
Ética	Sem Intuição	45,5%	47,8%	20,0%	66,7%	46,5%
	Utilitaristas Absolutistas	54,5%	34,8%	70,0%	11,1%	38,4%
	Utilitaristas Egoístas	0%	17,4%	10,0%	22,2%	15,2%
Total		100%	100%	100%	100%	100%

Verifica-se que no Grupo Utilitaristas Absolutistas encontram-se contabilistas com mais habilitações literárias, uma vez que 70% dos contabilistas que possuem mestrado se encontram neste grupo, enquanto no Grupo Sem Intuição se encontram apenas 20% dos contabilistas que possuem mestrado.

A Tabela 64 apresenta o teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de ética.

Tabela 64: Teste do chi quadrado para as habilitações literárias dos grupos de Ética.

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,025 ^a	6	0,124
Likelihood Ratio	12,077	6	0,060
Linear-by-Linear Association	0,000	1	0,984
Nº de casos válidos	99		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,36.			

Através do teste do chi quadrado verifica-se que os grupos de Ética são independentes das habilitações literárias dos contabilistas.

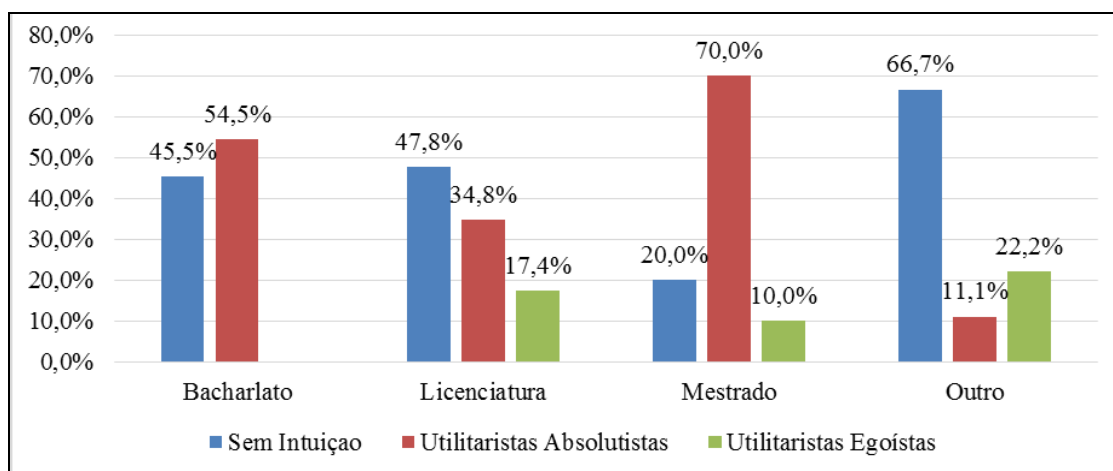


Gráfico 59: Habilitações literárias dos grupos de Ética.

Verifica-se que os resultados sugerem que quanto mais as habilitações literárias os contabilistas possuem mais justificam o compromisso ético das empresas e das suas ações com base nos benefícios que podem trazer para empresa e para a sociedade. Contudo, os resultados também encontram como justificação das ações uma obrigação moral destas contribuírem para o bem-estar social.

A Tabela 65 e o Gráfico 60 apresentam a classificação dos contabilistas dos grupos de Ética que são TOC e não TOC.

Tabela 65: Classificação dos TOC e não TOC dos grupos de Ética.

		Contabilistas		Total
		TOC	Não TOC	
Ética	Sem Intuição	46,2%	47,1%	46,5%
	Utilitaristas Absolutistas	36,9%	41,2%	38,4%
	Utilitaristas Egoístas	16,9%	11,8%	15,2%
Total		100%	100%	100%

Verifica-se que parecem não existir diferenças significativas entre os grupos de Ética pelo facto dos contabilistas serem TOC ou não.

A Tabela 66 apresenta os resultados do teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de Ética.

Tabela 66: Teste do chi quadrado para a profissão de TOC dos grupos de Ética.

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	0,501 ^a	2	0,778
Likelihood Ratio	0,517	2	0,772
Linear-by-Linear Association	0,157	1	0,692
Nº de casos válidos	99		
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,15.			

Os resultados confirmam que os grupos de Ética são independentes do facto dos contabilistas serem TOC ou não.

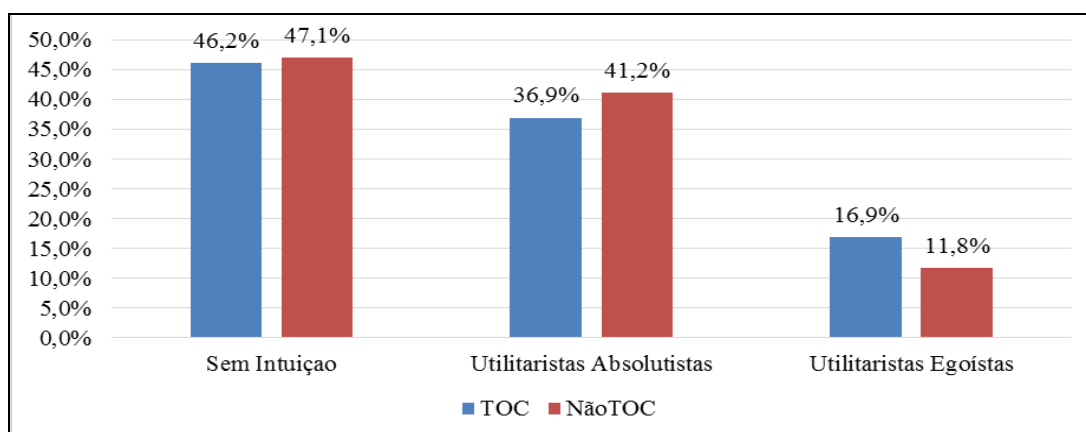


Gráfico 60: Classificação dos TOC dos grupos de Ética.

A Tabela 67 e os Gráficos 61 e 62 evidenciam os anos de experiência profissional e a idade dos contabilistas em contabilidade por grupo de Ética.

Tabela 67: Média da idade e experiência profissional dos grupos de Ética

	Sem Intuição	Utilitaristas Absolutistas	Utilitaristas Egoístas
Idade	40,74	39,84	41,67
Anos de Experiência em Contabilidade	14,83	13,55	14,40

Em relação à idade dos contabilistas, verifica-se que esta não parece estar a influenciar as suas orientações éticas, uma vez que não existem diferenças significativas entre os grupos de ética.

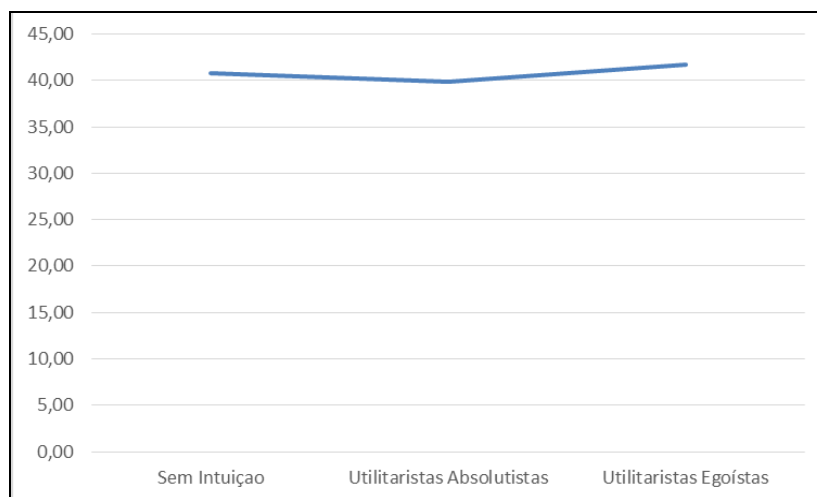


Gráfico 61: Idade dos grupos de Ética.

Em relação ao número de anos de experiência profissional em contabilidade, verifica-se que estes não parecem estar a influenciar as orientações éticas dos contabilistas, uma vez que não existem diferenças significativas entre os grupos de ética.

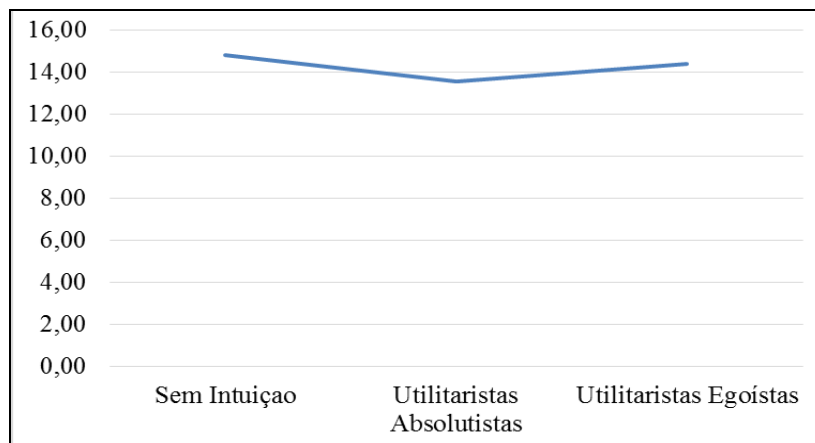


Gráfico 62: Anos de experiência em contabilidade dos grupos de Ética.

Em suma, através das análises efetuadas verifica-se que, nem todos os contabilistas parecem se estar a aperceber das implicações das suas intuições éticas quando questionados sobre questões de RSE. Quanto à análise destas relações da ética tendo em

conta os fatores demográficos, verifica-se que o género e as habilitações literárias são variáveis que parecem estar a influenciar a definição da orientação ética do contabilista.

Nos Quadros 29 a 31 do Apêndice C – Resultados do Modelo Global, apresentam-se as descrições das variáveis de ética.

7.4 RELAÇÕES ENTRE DIMENSÕES E SEGMENTOS

Com o objetivo de averiguar sobre se a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa se relaciona por um lado com orientações éticas de RSE e por outro lado com o empenho ético empresarial por estes percecionado, relacionam-se primeiro, os *clusters* dos modelos da contabilidade criativa, da RSE e da ética com características demográficas dos inquiridos e das empresas onde estes exercem funções. Segundo, relaciona-se o desempenho financeiro das empresas com empenho ético empresarial divulgado.

7.4.1 CONTABILIDADE CRIATIVA, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Por forma a reter e a tentar extrair o máximo de informação sobre dados contam, procedeu-se com um conjunto de variáveis sócio demográficas e de *clusters* à sua representação visual através da criação de um mapa percetual (utilizando a técnica de Análise de Correspondências Múltiplas). Os mapas percetuais são um modo gráfico utilizado, em conjunto com técnicas estatísticas, para visualizar relações entre diferentes dados. Envolve projetar os *scores* de indivíduos ou grupos com valores de variáveis ou categorias num espaço derivado a partir de uma análise estatística específica. Pode ser utilizado para ver a localização relativa de grupos num espaço com poucas dimensões (tipicamente bi-dimensional). Neste contexto e com os objetivos de analisar, por um lado, a relação entre o modelo da contabilidade criativa e o modelo da RSE, por outro lado a relação entre o clima ético empresarial e o modelo da contabilidade criativa, foram explorados mapas percetuais, produzidos por uma técnica denominada análise de correspondência múltipla.

A tabela 68 evidencia os valores próprios e a inércia da solução com duas dimensões, onde se pode verificar que o valor do α de Cronbach tanto para a primeira

como para a segunda dimensão apresenta valores acima dos 0,7 (valor de referência) concluindo-se sobre a adequabilidade das duas soluções em análise. É verificado ainda que a proporção de inércia explicada pela primeira dimensão é de cerca de 63% e a proporção de inércia explicada para a segunda dimensão é de cerca de 37%.

Tabela 68: Resumo do modelo global.

Dimensão	Alpha de Cronbach	Variance Accounted For		
		Total (Eigenvalue)	Inércia	% of Variance
1	0,706	2,832	0,236	23,604
2	0,654	2,497	0,208	20,805
Total		5,329	0,444	
Mean	0,681 ^a	2,665	0,222	22,205

a. Mean Cronbach's Alpha is based on the mean Eigenvalue.

Verifica-se assim, que com a representação das medidas de discriminação torna-se possível observar a disposição relativa das variáveis no plano e perceber a afetação das variáveis pelas dimensões em análise, conforme apresentado no Gráfico 63.

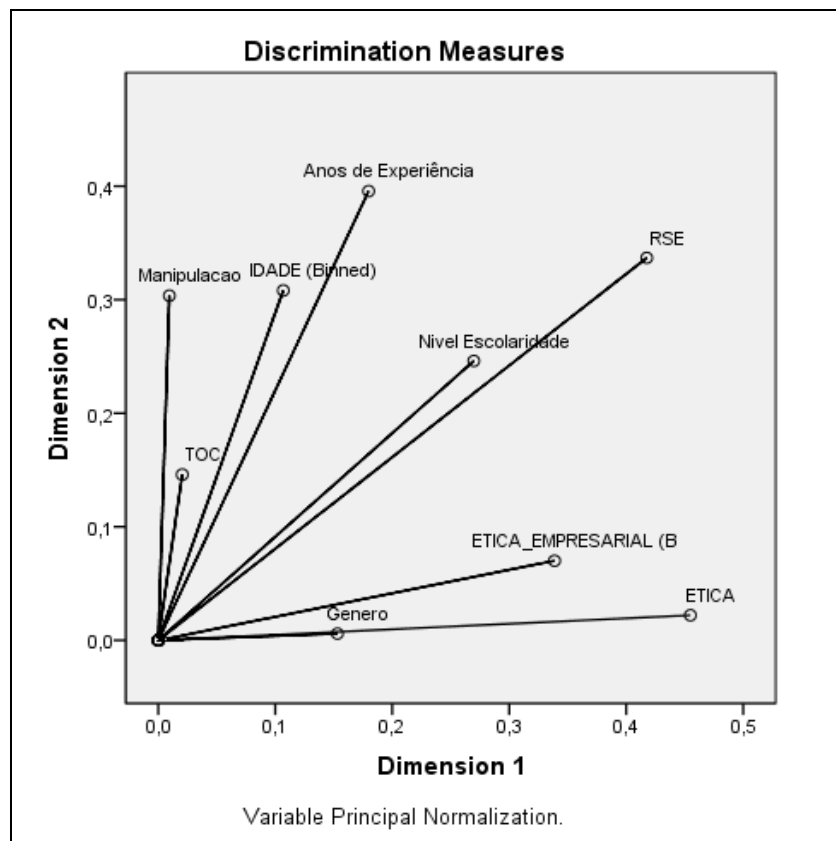


Gráfico 63: Variáveis determinantes para as dimensões do modelo.

É possível verificar-se quais as variáveis que mais discriminam, ou seja determinantes para cada uma das dimensões. Por exemplo, pode assumir-se duas dimensões, das quais a primeira dimensão remete para as questões da ética, do género e também para as questões da RSE (apesar desta variável ser igualmente importante para a segunda dimensão). No que concerne à segunda dimensão, a mesma remete para as variáveis de manipulação, anos de experiência profissional, idade e nível de escolaridade.

Nos Quadros 29 a 31 do Apêndice C – Resultados do Modelo Global, apresentam-se as descrições das variáveis do modelo.

Através do Gráfico 64 destaca-se a proximidade entre conjuntos de categorias face aos dois grupos de Contabilidade Criativa Mais Éticos e Menos Éticos e face ao clima ético empresarial percecionado.

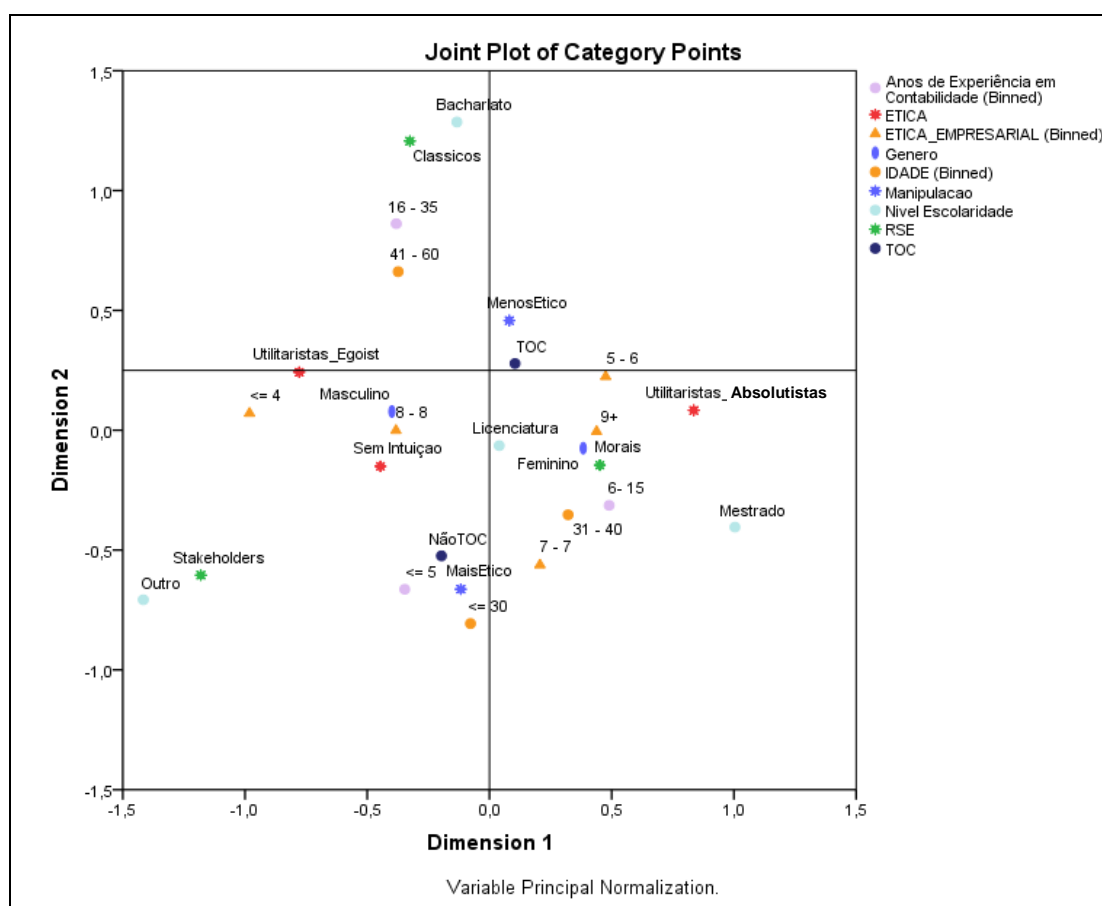


Gráfico 64: Mapa perceptual da relação entre Contabilidade Criativa, Ética e RSE.

Quanto ao Grupo da Contabilidade Criativa Mais Éticos, verifica-se, por um lado, que o Grupo da RSE mais próximo deste é o Grupo Morais e o mais distante é Grupo Clássicos, sugerindo que os contabilistas que apresentam maior grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas da contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo, bem como aqueles que mais se aproximam da teoria da missão moral da RSE. Por outro lado, verifica-se uma maior proximidade do Grupo Mais Éticos se os contabilistas forem do género feminino, tiverem menos idade, tiverem menos anos de experiência profissional em contabilidade e não forem TOC. No que diz respeito à orientação ética, verifica-se que o Grupo da Contabilidade Criativa Mais Éticos se aproxima do Grupo da Ética Sem Intuição, reforçando a hipótese de que grande parte dos contabilistas não se apercebem das implicações das suas intuições éticas.

Quanto ao Grupo da Contabilidade Criativa Menos Éticos, os grupos da RSE Clássicos e Morais encontram-se a uma igual proximidade. Estes resultados parecem sugerir que os contabilistas que apresentam menor grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas da contabilidade criativa, para além de considerarem que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo também consideram igualmente importante a função da RSE que passa pelas empresas serem lucrativas. Verifica-se, ainda, uma maior proximidade do Grupo Menos Éticos, com o facto dos contabilistas terem mais idade, terem mais anos de experiência profissional em contabilidade e serem TOC.

Quanto ao clima ético empresarial percecionado, verifica-se que não se deteta uma proximidade entre os contabilistas estarem a exercer funções em empresas que são por si consideradas como mais empenhadas em termos éticos ou menos empenhadas em termos éticos, com os grupos da contabilidade criativa.

Fazendo a relação destes resultados com o empenho ético divulgado pelas empresas anteriormente analisado, constatou-se que apesar destas estarem cada vez mais a investir em instrumentos de empenho ético, poucas são as que investem em ações de formação sobre ética e nenhuma delas divulgou ter um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente. Assim, conclui-se que existe ainda um caminho a percorrer por parte das empresas em termos de empenho ético, pelo menos ao nível da formação ética dos seus contabilistas, no sentido destes

aumentarem o seu nível de desconforto em termos éticos quando confrontados com práticas de fraude e de contabilidade criativa.

A proximidade registada entre conjuntos de categorias reflete a presença de grupos de indivíduos, que tendencialmente partilham as mesmas categorias. Após o levantamento de qual o significado de cada uma das dimensões, procurou averiguar-se sobre a existência de diferentes configurações, isto é, potenciais grupos. A solução evidenciada no plano ACM indica a definição de três grandes grupos de indivíduos, conforme apresentado no Gráfico 65.

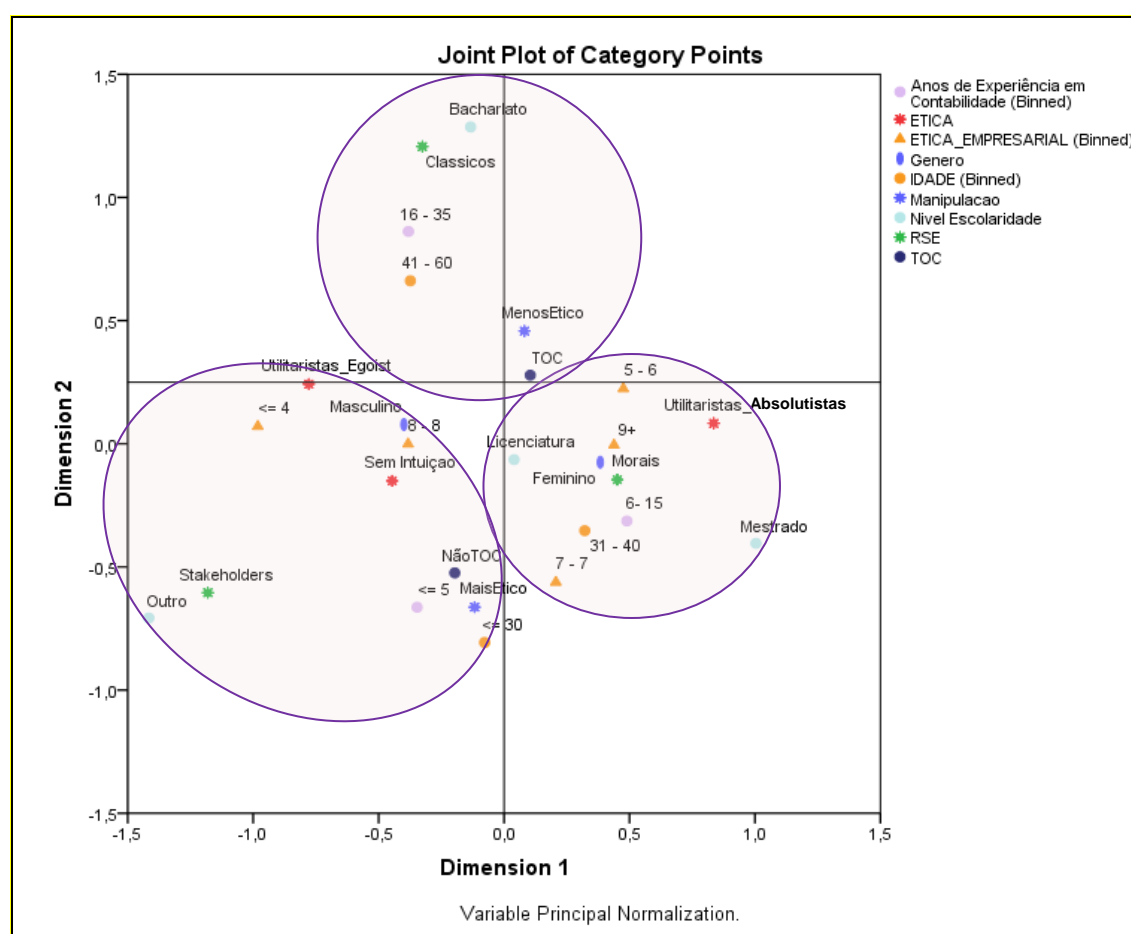


Gráfico 65: Mapa perceptual dos grupos de Contabilidade Criativa, Ética e RSE.

O primeiro grupo potencial de indivíduos caracteriza-se por conter maioritariamente contabilistas que são TOC, possuem Bacharelato e experiência profissional em contabilidade entre 16 e 35 anos, com idades entre os 41 e os 60 anos, que valorizam de forma menos severa, em termos de desconforto ético, as práticas de

contabilidade criativa e de fraude e que consideram que a RSE é mais importante à sobrevivência das empresas no curto prazo e em termos da sua importante função lucrativa, estando por isso mais próximos das orientações de RSE baseadas na teoria clássica.

O segundo grupo potencial de indivíduos caracteriza-se por conter em maior número contabilistas do género feminino, possuindo licenciatura ou mestrado, com experiência profissional em contabilidade entre 6 e 15 anos, com idades entre os 31 e os 40 anos, que trabalham em empresas como maior empenho ético, e que consideram que a RSE é muito importante à sobrevivência das empresas no longo prazo, estando por isso mais próximos das orientações de RSE da tese da moral mínima ou então do dever moral e das orientações éticas utilitaristas e absolutistas, considerando que através da RSE a empresa deverá contribuir para o bem da sociedade.

O terceiro grupo potencial de indivíduos caracteriza-se por ser formado principalmente por contabilistas do género masculino, sem habilitações literárias superiores, com experiência profissional em contabilidade até 5 anos, com idades até aos 30 anos, que apresentam algum desconforto em termos éticos perante as práticas de fraude e de contabilidade criativa e que têm uma visão da RSE para além da sua função lucrativa de curto prazo, sem que contudo se questionem sobre as suas orientações éticas.

7.4.2 DESEMPENHO FINANCEIRO E ÉTICA

Com o objetivo de investigar sobre as relações entre o desempenho financeiro das empresas e o seu empenho ético divulgado, procedeu-se a aplicação de regressões múltiplas para ilustrar o efeitos e relações de causalidade existentes entre os rácios de variáveis contabilísticas e referentes ao desempenho no mercados de capitais com o índice de ética, conforme adotado por Choi e Jung (2008), tendo-se analisado os períodos de 2008 a 2012. A relação entre o desempenho financeiro e a ética pode verificar-se em dois sentidos. Por um lado, analisar se as empresas com melhor desempenho financeiro têm mais empenho ético no período económico seguinte. Por outro lado, analisar se empresas com maior empenho ético têm melhor desempenho financeiro. Para tal, recorreu-se à regressão que consiste num modelo estatístico usado para prever o comportamento de uma variável quantitativa (variável dependente ou Y) a partir de uma ou mais variáveis relevantes, (variáveis independentes ou X's) indicando a margem de erro dessas previsões

(Pestana & Gageiro, 2005). Assim, na regressão, a correlação que mede o grau de associação entre duas variáveis, é usada para prever *Y*. Quando *Y* varia com *X* e não existirem alterações durante o período da previsão que afetem o modelo, então quanto maior for a correlação entre *X* e *Y* melhor é a previsão. Por outro lado, quanto menor for essa correlação maior é a margem de erro da previsão. Apesar de existir uma relação estatística entre preditor(es) e o critério, não existe relação de causalidade. O modelo de regressão linear adotado é apresentado na Equação 3.

Equação 3: Modelo de regressão linear.

$$Y_j = \beta_0 + \beta_1 X_{1j} + \beta_2 X_{2j} + \dots + \beta_p X_{pj} + \xi_j \quad (3)$$

Segundo Maroco (2003), existem alguns pressupostos que devem ser respeitados para que seja possível a utilização da regressão linear múltipla:

- apenas a variável independente pode ser afectada de erro;
- os erros são aleatórios e independentes;
- os erros apresentam distribuição normal de média 0 e variância constante; e
- as variáveis independentes não podem ser colineares, isto é não podem estar fortemente correlacionadas.

Através do método da regressão linear múltipla é possível verificar-se se existe pelo menos uma variável independente (*X*) que influencia a variável dependente ou critério (*Y*). Se tal acontecer, permite também saber quais as variáveis com melhor capacidade preditiva, e em que percentagem o modelo ajustado explica a variância observada em *Y* (Maroco, 2003). Contudo, este método apresenta também algumas limitações: pressupõe que existe uma relação linear entre as variáveis preditoras e o critério, o que nem sempre acontece (Lescreve, 1995); não pode existir multicolinearidade entre as variáveis preditoras, ou seja, as variáveis não podem estar correlacionadas entre si (Maroco, 2003). Nesta investigação todas as variáveis foram logaritmizadas de forma a captar diretamente as elasticidades entre as variáveis e as suas variações. Com o objetivo de analisar se as empresas com melhor desempenho financeiro têm mais empenho ético no período económico seguinte, estimou-se a Equação 4 referente ao Modelo 1 de regressão de linear, que relaciona os rácios contabilísticos e o total dos ativos com o índice de ética calculado

com base na informação financeira divulgada no período económico seguinte, conforme variáveis descritas no Quadro 20. Espera-se que esta relação seja significativa e positiva, tendo em conta que quanto maior o desempenho financeiro, maior a possibilidade de investimento.

Equação 4: Modelo 1 de regressão de linear.

$$IE1_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 ROE_{i,t-1} + \omega_2 ENDIV_{i,t-1} + \omega_3 VVENDAS_{i,t-1} + \omega_4 AT_{i,t-1} + \varepsilon_{it}^M \quad (4)$$

Quadro 20: Definição das variáveis do modelo 1 de regressão de linear.

Variáveis	Descrição
IE1 _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
ROE _{i,t-1}	Rendibilidade dos capitais próprios da empresa i no ano t-1.
ENDIV _{i,t-1}	Endividamento da empresa i no ano t-1.
VVENDAS _{i,t-1}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t-1.
AT _{i,t-1}	Ativos totais da empresa i no ano t-1.

Para além de relacionar rácios contabilísticos e o total dos ativos com o índice de ética, inclui-se a cotação das ações. Desta forma torna-se assim possível captar a relação entre o valor de mercado da empresa e o seu capital próprio. Para tal, testa-se a Equação 5, referente ao Modelo 2 de regressão de linear, cujas variáveis se encontram descritas no Quadro 21.

Equação 5: Modelo 2 de regressão de linear.

$$IE1_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 PM_CP_{i,t-1} + \omega_2 ENDIV_{i,t-1} + \omega_3 VVENDAS_{i,t-1} + \omega_4 AT_{i,t-1} + \varepsilon_{it}^M \quad (5)$$

Quadro 21: Definição das variáveis do modelo 2 de regressão de linear.

Variáveis	Descrição
IE1 _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
PM_CP _{i,t-1}	Preço de mercado / capital próprio da empresa i no ano t-1.
ENDIV _{i,t-1}	Endividamento da empresa i no ano t-1.
VVENDAS _{i,t-1}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t-1.
AT _{i,t-1}	Ativos totais da empresa i no ano t-1.

Por fim, testa-se a Equação 6, referente ao Modelo 3 de regressão linear, que relaciona o rácio Tobin's Q, o endividamento, a variação nas vendas e o ativo com o índice de ética, conforme variáveis descritas no Quadro 22.

Equação 6: Modelo 3 de regressão de linear.

$$IE1_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 \text{Tobin's } Q_{i,t-1} + \omega_2 \text{ENDIV}_{i,t-1} + \omega_3 \text{VVENDAS}_{i,t-1} + \omega_4 \text{AT}_{i,t-1} + \varepsilon_{it}^M \quad (6)$$

Quadro 22: Definição das variáveis do modelo 3 de regressão de linear.

Variáveis	Descrição
IE1 _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
Tobin's Q _{i,t-1}	Relação entre passivo e o valor de mercado do capital próprio com o ativo da empresa i no ano t-1.
ENDIV _{i,t-1}	Endividamento da empresa i no ano t-1.
VVENDAS _{i,t-1}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t-1.
AT _{i,t-1}	Ativos totais da empresa i no ano t-1.

A validação dos modelos e consequente análise das variáveis será testada através das seguintes hipóteses:

- H₀ = As variáveis preço de mercado, capital próprio, endividamento, variação nas vendas, ativos totais não explicam a variação do índice de ética.
- H₁ = Existe pelo menos uma variável (preço de mercado, capital próprio, endividamento, variação nas vendas, ativos totais) que explica as variações do índice de ética.

Da aplicação destas hipóteses é possível medir a sensibilidade de cada uma das variáveis em relação ao empenho ético empresarial, medido pelo ao índice de ética. A rejeição da hipótese nula, dada através do teste t, significará que pelo menos uma das variáveis independentes se relaciona com o índice de ética.

Relativamente aos resultados obtidos, com a aplicação dos modelos pode afirmar-se existir uma a relação linear entre o empenho ético empresarial medido através do IE1 e as variáveis explicativas, referentes aos rácios financeiros e ao mercado de capitais, que se encontra em todos os modelos analisados aproximadamente nos 80%, conforme registado

na Tabela 69. Quanto à percentagem da variação do empenho ético empresarial que é explicada pelos modelos, verifica-se que a variação do IE1 das empresas que é explicada pelos modelos, também demonstra robustez uma vez que em todos os modelos analisados o valor do R^2 , encontra-se acima dos 60%.

Tabela 69: Resumo dos modelos de regressão de linear.

Modelo 1		
R		0,787
R Quadrado		0,619
R Quadrado Ajustado		0,593
Desvio Padrão		1,459114
Modelo 2		
R		0,801
R Quadrado		0,641
R Quadrado Ajustado		0,621
Desvio Padrão		1,412496
Modelo 3		
R		0,820
R Quadrado		0,672
R Quadrado Ajustado		0,655
Desvio Padrão		1,378380

Sendo o R^2 ajustado o indicador que mede a sensibilidade aquando a introdução de novas variáveis explicativas no modelo, embora este resultado demonstre que o índice de ética da empresa poderá ser explicado por outras variáveis que não as analisadas, o teste F reforça a validade do modelo ao apresentar um nível de significância estatística suficiente para rejeitar a H_0 , verificando-se robustez das conclusões.

A Tabela 70 testa se existe uma relação significativa entre as variáveis independentes e a variável dependente. O valor da significância $0,000 < 0,05$ indica que será pouco provável obter um coeficiente associado à variável independente tão diferente de zero se não existisse uma relação entre as variáveis presentes nas equações. Assim, o teste F apresenta um nível de significância estatística que rejeita a H_0 indicando que existe uma relação significativa entre as variáveis independentes e a variável dependente.

Tabela 70: ANOVA.

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Modelo 1	Regression	204,248	4	51,062	23,984	0,000 ^b
	Residual	125,612	59	2,129		
	Total	329,859	63			
Modelo 2	Regression	256,479	4	64,120	32,138	0,000 ^b
	Residual	143,650	72	1,995		
	Total	400,130	76			
Modelo 3	Regression	299,717	4	74,929	39,438	0,000 ^b
	Residual	146,295	77	1,900		
	Total	446,012	81			
Variável Dependente: IE1 _{i,t}						

Tal como se verifica em estudos de outros autores Choi e Jung (2008), utilizaram-se as variáveis percentagem de variação nas vendas face ano anterior e total de ativos como variáveis de controle do crescimento e da dimensão, respetivamente.

A Tabela 71 apresenta os resultados das regressões da variável dependente IE1 nos períodos t com as variáveis financeiras independentes nos períodos t-1.

Optou-se por escolher o valor desfasado (LAG1 de um ano de intervalo) entre o IE1 e as variáveis financeiras de forma a se poder testar se ter melhor desempenho financeiro ou melhor desempenho no mercado de capitais contribui para um empenho ético empresarial mais forte.

Verifica-se que, para o Modelo 1, o IE1 se encontra significativamente associado com o endividamento e com os ativos totais, constatando-se que a dimensão das empresas está significativamente associada com o IE1. Verifica-se que, também para o Modelo 2 e para o Modelo 3 que o IE1 se encontra significativamente associado com o endividamento e com os ativos totais. Contudo, os resultados evidenciam que não é só o desempenho financeiro que se encontra significativamente associado com o IE1, também o desempenho das empresas no mercado de capitais influencia o empenho ético das empresas. Pode verificar-se que as variáveis PM_CP_LAG1_LogN e TobinsQ_LAG1_LogN estão significativamente relacionadas com o IE1. Estes resultados são consistentes com o estudo realizado pelos autores Choi e Jung (2008). Os resultados parecem sugerir que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais investem mais de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis.

Tabela 71: Resultados das regressões da variável dependente IE1 nos períodos t com as variáveis financeiras independentes nos períodos t-1.

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Modelo		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
Modelo 1	(Constant)	-13,418	1,957		-6,858	0,000
	ROE_LAG1_LogN	0,029	0,157	0,016	0,185	0,854
	VVendas_LAG1_LogN	-0,127	0,155	-0,067	-0,817	0,417
	AT_LAG1_LogN	1,103	0,122	0,762	9,022	0,000
	Endiv_LAG1_LogN	-2,606	1,017	-0,213	-2,563	0,013
Modelo 2	(Constant)	-13,076	1,464		-8,933	0,000
	PM_CP_LAG1_LogN	0,454	0,193	0,176	2,350	0,022
	Endiv_LAG1_LogN	-3,066	0,967	-0,238	-3,169	0,002
	VVendas_LAG1_LogN	-0,206	0,126	-0,117	-1,627	0,108
	AT_LAG1_LogN	1,045	0,099	0,749	10,527	0,000
Modelo 3	(Constant)	-11,552	1,238		-9,331	0,000
	TobinsQ_LAG1_LogN	1,828	0,599	0,206	3,052	0,003
	Endiv_LAG1_LogN	-2,454	0,805	-0,207	-3,048	0,003
	VVendas_LAG1_LogN	-0,212	0,115	-0,121	-1,851	0,068
	AT_LAG1_LogN	0,947	0,088	0,718	10,768	0,000
Variável Dependente: IE1 _{i,t}						

A Tabela 72 apresenta os resultados da análise das correlações entre as variáveis.

Tabela 72: Análise das correlações entre as variáveis.

		IE1	PM_CP	VVendas	Endiv	AT	TobinsQ
PM_CP	Pearson	0,146					
	Sig.	0,089					
Vvendas	Pearson	-0,132	0,118				
	Sig.	0,237	0,306				
Endiv	Pearson	-0,210*	0,326**	0,018			
	Sig.	0,011	0,000	0,876			
AT	Pearson	0,742**	0,118	-0,029	-0,124		
	Sig.	0,000	0,168	0,794	0,135		
TobinsQ	Pearson	0,193*	0,193*	0,067	0,398**	0,091	
	Sig.	0,019	0,019	0,548	0,000	0,273	
ROE	Pearson	0,122	0,142	-0,132	-0,210*	0,742**	0,186*
	Sig.	0,205	0,096	0,237	0,011	0,000	0,029

*. Correlation is significant at the 0,05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed).

Em relação às variáveis explicativas, os testes de correlação demonstram que o ROE, o PM_CP e a Vvendas têm uma correlação pouco significativa com o IEI. Assim, deduz-se que as empresas podem ter um forte empenho ético contudo, não serem lucrativas.

Verifica-se, também, que o IEI regista uma correlação significativa e negativa com o endividamento, sugerindo que empresas com maior endividamento têm menos empenho ético, e positiva com o TobinsQ, reforçando o resultado de que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais têm maior empenho ético.

Com o objetivo de analisar se as empresas com maior empenho ético têm melhor desempenho financeiro no período, estimou-se a Equação 7, que relaciona o índice de ética, o total dos ativos, a variação nas vendas e o endividamento com o ROE, para os períodos 2008 a 2012, conforme variáveis descritas no Quadro 23.

Equação 7: Modelo 4 de regressão de linear.

$$ROE_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 IEI_{i,t} + \omega_2 ENDIV_{i,t} + \omega_3 VVENDAS_{i,t} + \omega_4 AT_{i,t} + \xi_{it}^M \quad (7)$$

Quadro 23: Definição das variáveis do modelo 4 de regressão linear.

Variáveis	Descrição
ROE _{i,t}	Rendibilidade dos capitais próprios da empresa i no ano t.
IEI _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
ENDIV _{i,t}	Endividamento da empresa i no ano t.
VVENDAS _{i,t}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t.
AT _{i,t}	Ativos totais da empresa i no ano t.

Na Equação 8 relaciona-se o índice de ética, o endividamento, a variação nas vendas e o total dos ativos com o valor de mercado das empresas face ao capital próprio. Para tal, testa-se as variáveis que se encontram descritas no Quadro 24.

Equação 8: Modelo 5 de regressão de linear.

$$PM_CP_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 IEI_{i,t} + \omega_2 ENDIV_{i,t} + \omega_3 VVENDAS_{i,t} + \omega_4 AT_{i,t} + \xi_{it}^M \quad (8)$$

Quadro 24: Definição das variáveis do modelo 5 de regressão de linear.

Variáveis	Descrição
PM_CP _t	Preço de mercado / capital próprio da empresa i no ano t.
IE1 _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
ENDIV _{i,t}	Endividamento da empresa i no ano t.
VVENDAS _{i,t}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t.
AT _{i,t}	Ativos totais da empresa i no ano t.

Por fim, testa-se a Equação 9, que relaciona os rácios, o passivo e o valor de mercado do capital próprio com o ativo, com o índice de ética, conforme variáveis descritas no Quadro 25.

Equação 9: Modelo 6 de regressão de linear.

$$\text{Tobin's } Q_{i,t} = \omega_0 + \alpha_1 \text{IE1}_{i,t} + \omega_2 \text{ENDIV}_{i,t} + \omega_3 \text{VVENDAS}_{i,t} + \omega_4 \text{AT}_{i,t} + \xi_{it}^M \quad (9)$$

Quadro 25: Definição das variáveis do modelo 6 de regressão de linear.

Variáveis	Descrição
IE1 _{i,t}	Índice de ética da empresa i no ano t.
Tobin's Q _{i,t-1}	Relação entre passivo e o valor de mercado do capital próprio com o ativo da empresa i no ano t-1.
ENDIV _{i,t-1}	Endividamento da empresa i no ano t-1.
VVENDAS _{i,t-1}	Percentagem de variação nas vendas da empresa i face ao ano t-1.
AT _{i,t-1}	Ativos totais da empresa i no ano t.

A validação dos modelos e consequente análise das variáveis será testada através das seguintes hipóteses:

- H₀ = As variáveis índice de ética, endividamento, variação nas vendas, ativos totais não explicam a variação da variável dependente.
- H₁ = Existe pelo menos uma variável (índice de ética, endividamento, variação nas vendas, ativos totais) que explica as variações da variável dependente.

Da aplicação destas hipóteses é possível medir a sensibilidade de cada uma das variáveis em relação ao desempenho financeiro e desempenho no mercado de capitais. A rejeição da hipótese nula, dada através do teste t, significará que pelo menos uma das variáveis independentes se relaciona com a variável dependente.

Conforme registado na Tabela 73, relativamente aos resultados obtidos com a aplicação do Modelo 4, verifica-se que o efeito da relação é fraco.

Tabela 73: Resumo dos modelos de regressão de linear.

Modelo 4		
R		0,407
R Quadrado		0,165
R Quadrado Ajustado		0,099
Desvio Padrão		1,044491
Modelo 5		
R		0,342
R Quadrado		0,117
R Quadrado Ajustado		0,076
Desvio Padrão		0,846540
Modelo 6		
R		0,383
R Quadrado		0,146
R Quadrado Ajustado		0,092
Desvio Padrão		0,271296

Quanto ao Modelo 4 de regressão de linear, referente à Equação 7, verifica-se que a percentagem da variação do ROE que é explicada pelo modelo, dada pelo R^2 não demonstra robustez, uma vez que este valor encontra-se nos 16%. Sendo o R^2 ajustado o indicador que mede a sensibilidade aquando da introdução de novas variáveis explicativas no modelo, verificou-se que este resultado demonstra que o ROE poderá ser explicado por outras variáveis que não as analisadas. Quanto ao teste F este apresenta um nível de significância estatística que não rejeita a H_0 indicando que não existe uma relação significativa entre as variáveis independentes (no caso uma única variável) e a variável dependente.

Quanto ao Modelo 5 de regressão de linear, referente à Equação 8, verifica-se que a percentagem da variação do PM_CP que é explicada pelo modelo, dada pelo R^2 não demonstra robustez, uma vez que este valor encontra-se nos 12%.

Tabela 74: ANOVA.

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Modelo 4	Regression	10,806	4	2,701	2,476	0,056
	Residual	54,548	50	1,091		
	Total	65,354	54			
Modelo 5	Regression	8,152	4	2,038	2,844	0,029
	Residual	61,630	86	0,717		
	Total	69,783	90			
Modelo 6	Regression	0,796	4	0,199	2,703	0,038
	Residual	4,637	63	0,074		
	Total	5,433	67			

Sendo o R^2 ajustado o indicador que mede a sensibilidade aquando a introdução de novas variáveis explicativas no modelo, verificou-se que este resultado demonstra que o PM_CP poderá ser explicado por outras variáveis que não as analisadas. Quanto ao teste F mostra-se que se rejeita a H_0 com sig. $\leq 0,05$.

Quanto ao modelo 6 de regressão de linear referente à Equação 9 verifica-se que a percentagem da variação do Tobin's Q que é explicada pelo modelo, dada pelo R não demonstra robustez, uma vez que este valor encontra-se nos 15%. Sendo o R^2 ajustado o indicador que mede a sensibilidade aquando a introdução de novas variáveis explicativas no modelo, verificou-se que este resultado demonstra que o Tobin's Q poderá ser explicado por outras variáveis que não as analisadas, rejeitando a hipótese nula referente à estatística F, presente na Tabela 74, que apresenta o teste da relação entre as variáveis em análise. Com o valor um $p\text{-value} = 0,038 < 0,05$ indica que será pouco provável obter um coeficiente associado à variável independente tão diferente de zero se não existisse uma relação entre as variáveis presentes nas equações.

A Tabela 75 apresenta os resultados das regressões com a respetiva variável financeira dependente nos períodos t com as variáveis independentes IE1, o endividamento, a variação nas vendas e o total dos ativos.

A Equação 7 referente ao Modelo 4 não apresenta betas estatisticamente significativos, estando em consistência com os resultados apresentados anteriormente. Estes coeficientes são utilizados para julgar a importância relativa entre diferentes variáveis independentes nas regressões lineares múltiplas.

Tabela 75: Resultados das regressões nos períodos t .

Modelo		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
Modelo 4	(Constant)	-6,418	2,019		-3,179	0,003
	IE1	-0,013	0,108	-0,026	-0,119	0,906
	VarVendas_LogN	-0,108	0,121	-0,116	-0,891	0,377
	Endiv_LogN	0,348	0,840	0,059	,0414	0,681
	AT_LogN	0,278	0,148	0,404	1,873	0,067
Variável Dependente: ROE _{it}						
Modelo 5	(Constant)	2,139	1,135		1,884	0,063
	IE1	0,136	0,066	0,342	2,073	0,041
	VarVendas_LogN	0,017	0,067	0,026	0,254	0,800
	Endiv_LogN	1,581	0,514	0,328	3,078	0,003
	AT_LogN	-0,124	0,086	-0,233	-1,435	0,155
Variável Dependente: PM_CP _{it}						
Modelo 6	(Constant)	0,724	0,411		1,763	0,083
	IE1	0,076	0,026	0,613	2,963	0,004
	VarVendas_LogN	0,009	0,027	0,038	0,320	0,750
	Endiv_LogN	0,356	0,182	0,248	1,961	0,054
	AT_LogN	-0,052	0,031	-0,324	-1,651	0,104
Variável Dependente: Tobin's Q _{it}						

Verifica-se que para o Modelo 5 e para o Modelo 6 o IE1 está significativamente relacionado com o Tobin's Q. Os resultados parecem sugerir que as empresas que investem mais de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis são as que apresentam com melhor desempenho no mercado de capitais. Assim, apesar de não se verificar que as empresas com maior empenho ético são as que

têm melhor desempenho financeiro no período, verifica-se que o empenho ético se relaciona de forma significativa com o desempenho no mercado de capitais, sugerindo que o empenho ético empresarial tem utilidade e apresenta valor relevante para os investidores aquando da tomada de decisões económicas sobre os seus investimentos.

Em relação às variáveis explicativas, os testes de correlação demonstram que existe uma relação negativa significativa entre o endividamento e o índice de ética, isto é, à medida que um sobe o outro decresce, sugerindo que empresas com maior endividamento têm menos empenho ético.

Tabela 76: Correlação entre as variáveis.

		IE1	ROE	VVendas	Endiv
ROE	Pearson	-0,020			
	Sig.	0,814			
VVendas	Pearson	0,052	0,108		
	Sig.	0,534	0,206		
Endiv	Pearson	-0,222**	0,040	0,000	
	Sig.	0,007	0,638	0,999	
AT	Pearson	0,557**	0,049	0,127	-0,037
	Sig.	0,000	0,565	0,126	0,660

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Por forma a testar a validade dos modelos de regressão linear quanto à autocorrelação, normalidade, homocedasticidade dos erros, foram realizados respectivamente os testes de Durbin-Watson e Kolmogorov-Smirnov e para testar a multicolinearidade foram realizados testes à colinearidade, conforme apresentado nas Tabelas 89 a 91 do Apêndice – C – Resultados do Modelo Global.

7.5 CONCLUSÃO

Quando às conclusões sobre a contabilidade criativa, verifica-se que os contabilistas manifestaram diferentes graus de desconforto ético quando questionados

sobre a possível realização de práticas de manipulação contabilística. Distinguiram as práticas de contabilidade criativa das práticas de fraude, tendo-se verificado na amostra a existência de dois segmentos com diferenças significativas entre si ao nível das várias dimensões da contabilidade criativa. Verificou-se, ainda, que estas relações não dependem de forma significativa, das variáveis sociodemográficas género, habilitações literárias, anos de experiência profissional em contabilidade, ser TOC e idade do inquirido. Estes resultados não invalidam contudo, que não existam outros fatores que não se relacionam com as dimensões da contabilidade criativa, tais como as orientações éticas dos contabilistas em termos de RSE e fundamentos éticos.

Quando às conclusões sobre a RSE, através das análises efetuadas verifica-se que, para além dos contabilistas identificarem as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE longo prazo e a pela dimensão da RSE curto prazo, pelo facto de apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, existem diferentes aproximações às teorias da RSE, em função das diferentes orientações éticas. Quanto à análise destas relações da RSE tendo em conta os fatores demográficos, verifica-se que as habilitações literárias são uma variável que influencia a definição da orientação ética da RSE.

Quando às conclusões sobre a ética, através das análises efetuadas verifica-se que, cerca de metade dos contabilistas parecem não se aperceber das implicações das suas intuições éticas quando questionados em termos éticos sobre questões de RSE. Quanto à análise destas relações da ética tendo em conta os fatores demográficos, verifica-se que o género e as habilitações literárias são variáveis que influenciam de forma significativa a definição da orientação ética do contabilista.

Quanto ao modelo da relação entre a contabilidade criativa, RSE e ética, constata-se que o grupo da RSE mais próximo do grupo da contabilidade criativa Mais Éticos é o grupo dos Morais e o mais distante é os Clássicos, sugerindo que os contabilistas que apresentam maior grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas da contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo bem como aqueles que mais se aproximam da teoria da missão moral da RSE.

Quanto ao clima ético empresarial, em termos das perceções dos contabilistas não se deteta uma proximidade entre os contabilistas por estarem a exercer funções em empresas que são por si consideradas como mais empenhadas em termos éticos ou menos

empenhadas em termos éticos com os grupos da contabilidade criativa. Fazendo a relação destes resultados com o empenho ético divulgado pelas empresas, constatou-se que apesar destas estarem cada vez mais a investir em instrumentos de empenho ético, poucas são as que investem em ações de formação sobre ética tendo nenhuma delas divulgado ter um departamento de ética nem ter um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente. Assim, conclui-se que existe ainda algum um caminho a percorrer por parte das empresas em termos de desenvolvimento do seu empenho ético, pelo menos ao nível da formação ética dos seus contabilistas, no sentido destes aumentarem o seu nível de desconforto em termos éticos, quando confrontados com práticas de fraude e de contabilidade criativa.

Quanto à relação entre o desempenho financeiro das empresas com o seu empenho ético, verifica-se que o empenho ético se encontra significativamente associado com o endividamento, com os ativos totais e com a dimensão das empresas. Contudo, os resultados evidenciam que não é só o desempenho financeiro que se encontra significativamente associado com empenho ético, também o desempenho no mercado de capitais influencia o empenho ético. Os resultados sugerem que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais investem mais de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis.

CAPITULO 8:

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

8.1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo que contempla as reflexões finais, procede-se à confirmação ou refutação das hipóteses teóricas e práticas previamente formuladas, responde-se às perguntas derivas e à pergunta de partida de investigação.

Seguem-se as conclusões que se consideram mais pertinentes, nas quais se procura estabelecer uma relação entre as conclusões das hipóteses teóricas e práticas. Apresenta-se, ainda, uma reflexão crítica às limitações da presente investigação e finalmente fazem-se algumas recomendações e sugestões como propostas para futuras investigações neste domínio de análise, tendo em conta que este trabalho representa o início de uma área de investigação.

8.2 VERIFICAÇÃO DAS HIPÓTESES

No trabalho de investigação foram consideradas nove hipóteses, das quais três são teóricas e seis são práticas. Seguidamente, analisa-se a sua verificação.

8.2.1 HIPÓTESES TEÓRICAS

HT1: A contabilidade criativa é associada a decisões que remetem para questões de natureza ética.

A hipótese considera-se totalmente verificada, porque constata-se na literatura que a contabilidade criativa pode levar o contabilista ou o gestor a aproveitar-se deliberadamente da flexibilidade dos normativos contabilísticos para apresentar a informação financeira de acordo com os seus interesses pessoais ou da empresa, em detrimento dos interesses das restantes partes interessadas, sem contudo cometer ilegalidades ou fraudes. Porque o objetivo do relato financeiro é transmitir a imagem fidedigna da realidade que pretende representar de forma verdadeira e apropriada, conduzindo a demonstrações financeiras fiéis ou verdadeiras, a existência de flexibilidade nos normativos é necessária, face às especificidades dos negócios das empresas e diferentes envolventes, para que estas proporcionem a apropriada informação financeira, fiel e verdadeira às outras partes interessadas. É devido à existência de assimetrias de informação entre as partes interessadas, nomeadamente entre os utilizadores internos e externos das demonstrações financeiras e de algumas limitações na contabilidade suscetíveis de gerarem diferentes interpretações, consoante a opinião ou a sensibilidade de quem as utiliza, que esta flexibilidade pode servir a contabilidade criativa. Abrem-se, assim, portas ao comportamento oportunista em que a contabilidade criativa se relaciona com a ética na medida em que se encontram num caminho entre a ilegalidade ou a fraude e as práticas empresariais verdadeiramente corretas e éticas, baseadas em comportamentos éticos, sendo todavia difícil estabelecer as respetivas fronteiras. Verifica-se que a ética empresarial, ao nível individual, compreende o comportamento e as ações dos indivíduos nas organizações assentes em princípios de ética profissional que conduzam a decisões éticas, suportadas em princípios fundamentais como a integridade, a objetividade, a competência profissional e técnica, a confidencialidade e o comportamento profissional, que deverão ser aplicados às áreas de contabilidade e finanças. Consequentemente, e em resposta à Ht1, conclui-se, pela revisão da literatura e pelas conclusões efetuadas, que atualmente, a contabilidade criativa se encontra fortemente associada a decisões que remetem para questões de natureza ética aplicada à contabilidade, considerando-se, assim, a hipótese totalmente verificada.

HT2: Os modelos contabilísticos têm diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa.

A hipótese considera-se totalmente verificada, porque constata-se a existência de vários modelos e sistemas contabilísticos que devido às suas particularidades e características permitem que ocorra diferentes níveis de flexibilidade e permeabilidade à contabilidade criativa. Constata-se ainda, pela análise da literatura que existem diferentes características apontadas aos sistemas contabilísticos que oscilam entre a orientação do relato financeiro para a imagem verdadeira e apropriada, para a concordância com os requisitos legais e fiscais, para a aderência ao conservantismo, para maior ou menor uniformidade e para a elaboração ou não de contas consolidadas. Diferentes sistemas contabilísticos suportam o facto de ao longo do tempo ter vindo a surgir diferentes perspetivas relativamente ao custo e ao valor a atribuir aos ativos e aos passivos, e consequentemente, ao capital próprio. A questão que se coloca não é tanto saber qual é o melhor conceito de valorização mas sim saber qual o conceito de valorização que melhor responde às questões e ajuda na tomada de decisão. Para além da ocorrência de conflitos entre as características qualitativas e constrangimentos à informação financeira, estas baseiam-se no conhecimento e na articulação de conceitos e modelos contabilísticos de mensuração que conduzem a juízos de valor por parte das entidades, colocados pela análise custo-benefício, sobre que soluções conduzem a demonstrações financeiras fidedignas e verdadeiras. Este assunto é de tal forma complexo, que atualmente encontra-se ainda em aberto e em fase de grande transformação a investigação sobre os conceitos de valorização que melhor respondem às necessidades informativas dos utilizadores e que conduzem a demonstrações financeiras fidedignas e verdadeiras, estando ainda em discussão se as normas do IASB proporcionam ou não informação de qualidade. Verifica-se que existem definições contraditórias de conceitos e de orientações contabilísticos, concluindo-se que as IFRS assentam, por isso, num modelo de mensuração misto. Também o cálculo do resultado se mostra um dos aspetos mais controversos da contabilidade, levando a contabilidade a depender das distinções entre capital e lucro e a verificarem-se vários conjuntos de conceitos de resultado e de capital que levam a diferentes métodos de mensuração. Existem métodos de mensuração contabilística baseados em valores nominais e em valores constantes e também métodos alternativos para responder às alterações derivadas da própria inflação e às flutuações cambiais entre moedas, encontrando-se em aberto a questão, mais uma vez, se a contabilidade deve ter por base custos históricos ou valores correntes. A tendência será cada vez mais para a adoção do modelo do justo valor em detrimento da mensuração pelo custo histórico, assim como para uma atualização da

definição de justo valor com base em valores de entrada para um justo valor com base em valores de saída, considerados custos de oportunidade.

Devido às particularidades de cada método de mensuração contabilística, ocorrem diferentes níveis de flexibilidade e permeabilidade à contabilidade criativa. Esta pode encontrar-se, impregnada de subjetividade conceptual e de possibilidades alternativas, na prática fortemente associadas à escolha do método de mensuração contabilístico. Por um lado, o modelo do justo valor vem permitir o reconhecimento de ativos e passivos, que dificilmente seriam reconhecidos noutro método de mensuração contabilística, possibilitando assim uma mais verdadeira e fiel representação da posição financeira da entidade. Por outro lado, também por isso, é considerado pelos críticos como um modelo de elevada subjetividade, complexidade e risco de práticas de contabilidade criativa. Tal, tem implicações profundas na formação futura dos profissionais da contabilidade, a todos os níveis, sendo necessário rever mesmo programas de ensino-aprendizagem da contabilidade e da ética, e, inclusivamente, métodos e práticas de trabalho no campo da contabilidade e da auditoria. Todas estas matérias surgem como um vasto campo de aprofundamento, estudo e investigação futura a ter em conta, sobretudo como resultado da harmonização contabilística internacional presentemente em curso, no contexto da globalização económica, financeira e dos mercados, visando a obtenção de um relato financeiro único e universal, que não vai ser fácil de alcançar, pois dependendo dos métodos e modelos contabilísticos adotados, a posição financeira e o resultado evidenciados por uma entidade serão afetados.

Consequentemente, e em resposta à Ht2, conclui-se, pela revisão da literatura e pelas conclusões efetuadas, que existem atualmente e em vigor diferentes modelos contabilísticos de mensuração com diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa, considerando-se, assim, a hipótese totalmente verificada.

HT3: A RSE está relacionada com a ética.

A hipótese considera-se verificada, porque existem muitos pontos de contato entre a RSE e a ética empresarial. Através da análise da literatura, verifica-se que a RSE tem sido alvo de intenso e controverso debate que levou à construção do seu conceito, de teorias e abordagens, relacionado também pela grande evolução do próprio conceito de empresa e da problematização e aplicação da ética no contexto organizacional. Quanto à

relação da ética com a RSE verifica-se que a RSE assenta num grande conjunto de teorias e de abordagens complexas, controversas e pouco claras. Por um lado, associam-se à definição de RSE responsabilidades, expectativas e dimensões éticas como sendo fontes que se estabelecem como princípios orientadores da ação das empresas inerentes ao seu desempenho perante a sociedade. Relacionam-se com o dever da empresa agir de forma não imposta, segundo princípios morais e de consciência não evidentes nem consensuais, que assentam em valores sociais, que têm como fim prevenir prejuízos resultantes da ação da empresa e contribuir para o bem-estar social e aperfeiçoamento humano. Esta abordagem à empresa levanta preocupações a respeito das pessoas e suas liberdades e leva a empresa a ser considerada como um centro de responsabilidade social, tanto para dentro como para fora, quando se corporiza como entidade moral e agindo de acordo com os interesses das várias partes interessadas, levantando-se, assim, uma importante dimensão ética. Consequentemente considera-se, assim, que as empresas têm um caráter próprio que influencia e é influenciado pelos seus vários elementos, têm uma capacidade para atuar moralmente, logo possuem uma dimensão moral que requer, portanto, uma reflexão ética na sua especificação.

Por outro lado, a aplicação da ética no contexto organizacional leva a ética empresarial, enquanto parte aplicada da ética e que tem por objeto aplicar os resultados obtidos na fundamentação ética ao campo organizacional, a evidenciar de forma reflexiva como aplicar os princípios éticos à atividade empresarial. Considera-se, assim, que a RSE passa pelo respeito ético diante das várias partes interessadas e encontra a sua justificação na responsabilidade ética, tendo em conta que é através desta que a empresa condiciona a sua ação de forma a beneficiar socialmente a sociedade. Deste modo, verificam-se profundos pontos de contato entre a RSE e a ética empresarial, de tal forma em que a sobreposição total chega a ocorrer, na medida em têm origens coincidentes na sua parte aplicada. Verifica-se, também, que os vários fundamentos teóricos da ética apresentam aspetos em comum com os princípios gerais da RSE. Pressupondo que a avaliação ética da atividade empresarial deverá ocorrer de forma semelhante aos critérios da vida social em geral, a fundamentação racional tem, portanto, um papel fundamental na justificação da prática empresarial, disponibilizando meios para uma reflexão ética. Assim, os princípios gerais da RSE têm raízes filosóficas que permitem, na maior parte dos casos, condicionar a generalidade dos comportamentos empresariais e assim constituir o eixo central de todo o

campo da ética empresarial, permitindo, ainda, analisar a forma como as empresas atingem os seus objetivos, os meios que utilizam e o bem-estar que proporcionam à sua volta.

Consequentemente, e em resposta à Ht3, conclui-se, pela revisão da literatura e pelas conclusões efetuadas, que a RSE está fortemente relacionada com a ética, sendo a RSE uma base do campo da ética empresarial, considerando-se, assim, a hipótese verificada.

8.2.2 HIPÓTESES PRÁTICAS

HP4: Os contabilistas diferenciam, em termos de desconforto ético, as práticas de contabilidade criativa das práticas fraudulentas.

A hipótese considera-se verificada, porque os contabilistas apresentam diferentes graus de desconforto ético perante cinco dimensões latentes das práticas de manipulação, resultantes da aplicação da ACP à matriz de dados e da análise fatorial confirmatória das dimensões, conforme apresentado nas Tabelas 2 e 5 e na Figura 18, respetivamente.

Na Tabela 5 apresentam-se as práticas de manipulação constituintes das cinco dimensões extraídas e na Tabela 6 registam-se os níveis de alfa de Cronbach para cada dimensão, concluindo-se que as mesmas apresentam bons níveis de consistência interna e que o total das 20 variáveis tem um nível de alfa de Cronbach de 0,879. Conclui-se que, pela existência da componente Práticas de Fraude, os contabilistas identificam as práticas de manipulação fraudulentas que violam as normas contabilísticas e de relato financeiro, tratando-as de forma diferente das restantes práticas de contabilidade criativa. Ainda, para além de distinguirem as práticas de contabilidade criativa das práticas de fraude, identificam as práticas criativas que se aproximam mais do limite da fraude sendo por isso consideradas mais criativas e menos éticas e as que se distanciam mais do limite da fraude e portanto consideradas menos criativas e mais éticas. Estas apresentam diferentes níveis de desconforto em termos éticos de integridade, isenção, e objetividade, conforme se pode observar nas Tabelas 11 e 12. Assim, a atitude dos contabilistas perante questões de práticas de fraude apresenta o valor mais baixo verificado ($X_m = 2,25$), correspondendo em termos médios a um maior desconforto em termos éticos por parte dos contabilistas em eventualmente colaborar com a realização destas práticas. Enquanto que à medida que as

práticas de manipulação se vão distanciando da fraude, ou seja, se classificam como menos criativas e mais éticas, o grau de desconforto dos contabilistas em termos éticos vai diminuindo, apresentando estas dimensões valores médios mais altos ($X_m = 3,14$). Através do Gráfico 7 pode verificar-se que as práticas de fraude e mais criativas e menos éticas apresentam valores inferiores ao valor médio ($X_m = 2,79$) enquanto que as práticas menos criativas e mais éticas apresentam valores acima do valor médio das práticas de manipulação.

Através da aplicação do método de classificação de indivíduos em grupos definiram-se tipologias de *clusters*, verificando-se uma segmentação em dois níveis, cada uma delas com diferentes médias por cada uma das dimensões de contabilidade criativa, conforme apresentado na Tabela 30. Da observação das médias, verifica-se que o Grupo 1 denominado Menos Éticos regista o valor médio máximo por dimensão enquanto o Grupo 2 Mais Éticos regista o valor médio mínimo, concluindo-se que em geral, os contabilistas que integram o Grupo 1 apresentam menor grau de desconforto em termos éticos perante as práticas de manipulação contabilística que os contabilistas que integram o Grupo 2, conforme apresentado no Gráfico 27. No sentido de se validar se estas diferenças são significativas e não representam apenas uma tendência e tendo em conta que se rejeitou a hipótese de que a distribuição das variáveis em análise são próximas da normal, recorreu-se à versão não paramétrica do teste t, isto é, ao teste de Mann-Whitney para comparar o centro de localização das duas amostras, como forma de detetar as diferenças entre as duas populações correspondentes. Os resultados foram registados na Tabela 33, onde se pode observar-se que apenas as dimensões Práticas Menos Criativas e Mais Éticas e Práticas no Resultado não diferem significativamente entre o Grupo Mais Éticos e o Grupo Menos Éticos, enquanto que a distribuição da dimensão Práticas de Fraude e a dimensão Práticas Mais Criativas e Menos Éticas, diferem significativamente do Grupo 1 para o Grupo 2, concluindo-se que os contabilistas do Grupo 2 julgam mais severamente, em termos éticos, as práticas de contabilidade criativa e de fraude, que os contabilistas do Grupo 1.

Tendo em conta que na análise da revisão da literatura efetuada se concluiu que não existe uma definição exata de fraude no relato financeiro amplamente aceite em todos os países, nem consenso em relação à distinção entre fraude e contabilidade criativa, concluiu-se, relacionando os resultados com o enquadramento teórico efetuado e com a Ht1 verificada, que o posicionamento adotado no âmbito desta investigação quanto às

definições de contabilidade criativa, fraude contabilista e manipulação contabilística encontrou suporte prático com os resultados obtidos. Assim, na medida em que em termos práticos e éticos a contabilidade criativa é percebida pelos contabilistas de forma diferente da contabilidade fraudulenta, sustenta-se a definição de contabilidade criativa que assumiu em termos teóricos, ou seja de se considerar que a contabilidade criativa consiste em aproveitar a flexibilidade dos normativos contabilísticos para apresentar a informação financeira de acordo com os interesses dos seus preparadores ou da empresa e em detrimento dos interesses das restantes partes interessadas, sem que contudo ocorra a fraude.

Conclui-se que, quer as práticas de contabilidade criativa quer as práticas de fraude dependem amplamente, de práticas e decisões que remetem para questões de natureza ética aplicada à contabilidade, considerando-se que a fraude implica comprovar ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente adulteradas.

HP5: Os contabilistas apresentam diferentes orientações éticas da RSE.

A hipótese considera-se verificada, porque se identificam diferentes grupos de indivíduos em função das atitudes que estes apresentam perante as dimensões da RSE. De acordo com a análise às Tabelas 14 e 15 apresentam-se duas dimensões latentes da RSE, resultantes da ACP à matriz de dados e da análise fatorial confirmatória das duas dimensões.

A qualidade do modelo pode observar-se na Tabela 13 que apresenta o valor de 0,66 para a estatística KMO e a significância do teste de Bartlett de 0,000, indicando que os dados estão adequados para análise e que não formam uma matriz identidade. Também através da Figura 21 se verifica que os valores de ajustamento (GFI, NFI, CFI, AGFI) estão todos dentro dos valores esperados $> 0,9$ e através da Tabela 16, que o grau de fidelidade do questionário aponta para a consistência interna das perguntas que o constituem, com alphas de Cronbach aceitáveis com valores entre 0,6 e 0,7.

Identificam-se duas dimensões de RSE que permitem descrever os dados segundo um menor número de conceitos associados, sendo a primeira, a dimensão RSE Longo Prazo que engloba as atitudes dos contabilistas em que a RSE é vista como essencial à

sobrevivência da empresa a longo prazo, para além da função do lucro, e a segunda componente, a dimensão RSE Curto Prazo que considera que o mais importante para as empresas, em termos de responsabilidade social, é serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis.

Através da aplicação do método de classificação de indivíduos em grupos definiram-se tipologias de *clusters*, observando-se através dos Gráficos 37 e 38 uma solução a três *clusters*. Através das análises efetuadas verifica-se que, para além dos contabilistas identificarem as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE Longo Prazo e a pela dimensão da RSE Curto Prazo, pelo facto de apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, se aproximam de diferentes teorias da RSE em função das diferentes orientações éticas da RSE. De acordo com a Tabela 43 o Grupo 1, denominado de *Stakeholders* apresenta valores elevados, em termos de relevância, na dimensão da RSE Curto Prazo, mas baixos na dimensão da RSE Longo Prazo. Neste grupo inclui-se atitudes que, para além de considerarem muito importante, em termos de responsabilidade social, as empresas serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores, demonstram que também consideram que deverá existir uma preocupação das empresas para com a satisfação das necessidades das várias partes interessadas, aproximando-se da teoria das partes interessadas. O Grupo 2, denominado de Clássicos, apresenta os valores menos relevantes na dimensão RSE Longo Prazo e mais elevados na RSE Curto Prazo. Neste grupo encontram-se as atitudes em que se considera que o mais importante para as empresas, em termos de responsabilidade social, é serem lucrativas e satisfazerem os interesses dos investidores mesmo que para tal sejam menos éticas e menos socialmente responsáveis, aproximando-se mais da teoria clássica de RSE. Através das variáveis compósitas de RSE verifica-se que no Grupo 3, o qual foi denominado de Morais, apresenta-se o valor mais relevante para a dimensão RSE Longo Prazo, apesar de apresentar também um valor relevante para a dimensão RSE Curto Prazo. Sendo o grupo que valorizar mais a RSE Longo Prazo, é o grupo que mais se aproxima da teoria da missão moral das empresas. Assim, neste grupo encontram-se atitudes em que a RSE inclui a função de ser lucrativa de forma sustentável, demonstrando alguma preocupação pelo dever de não causar prejuízos e de beneficiar a sociedade.

Em suma, recorrendo à versão não paramétrica do teste t, isto é, ao teste de Mann-Whitney cujos resultados foram registados nas Tabelas 45 e 46 e através das análises efetuadas verifica-se que, para além dos contabilistas identificarem as duas visões da RSE definidas pela dimensão da RSE Longo Prazo e a pela dimensão da RSE Curto Prazo, pelo facto de apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, apresentam diferentes orientações éticas da RSE, que se aproximam de diferentes teorias.

HP6: Existem diferenças significativas entre a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa e as orientações éticas da RSE.

A hipótese considera-se parcialmente verificada, porque através da relação do modelo da contabilidade criativa com o modelo da RSE explorada por mapas percutuais e produzidos por análise de correspondência múltipla percebe-se uma afetação significativa de algumas das variáveis dos modelos pelas dimensões em análise.

Conclui-se sobre a adequabilidade das duas soluções em análise, através análise da Tabela 68 onde o valor do α de Cronbach tanto para a primeira como para a segunda dimensão apresenta valores acima dos 0,7, sendo ainda que a proporção de inércia explicada pela primeira dimensão é de cerca de 63% e a proporção de inércia explicada para a segunda dimensão é de cerca de 37%. Através da interpretação do Gráfico 63 e da observação permitida da disposição relativa e afetação das variáveis pelas dimensões em análise, conclui-se, por um lado, que o grupo da RSE mais próximo do grupo da Contabilidade Criativa Mais Éticos, é Grupo Morais e o mais distante é Grupo Clássicos, sugerindo que os contabilistas que apresentam maior grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas de contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo bem como aqueles que mais se aproximam da teoria da missão moral da RSE. Por outro lado, e quanto ao grupo da Contabilidade Criativa Menos Éticos, os grupos da RSE Clássicos e Morais encontram-se a uma igual proximidade. Estes resultados parecem sugerir que os contabilistas que apresentam menor grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas da contabilidade criativa, para além de considerarem que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo também consideram igualmente importante a função da RSE que passa pelas empresas serem lucrativas.

HP7: Os contabilistas apercebem-se das implicações das suas intuições éticas.

A hipótese considera-se parcialmente verificada, porque nem todos os contabilistas parecem aperceber-se das implicações das suas intuições éticas quando questionados sobre questões de RSE. Tendo-se considerado o utilitarismo, o egoísmo, o absolutismo e o igualitarismo como dimensões da ética, os resultados permitiram concluir sobre a consistência interna das perguntas, com alphas de Cronbach considerados bons com valores entre 0,7 e 0,8, conforme apresentado na Tabela 20. Para além de se ter identificado as orientações éticas os contabilistas revelam uma orientação ética fundada primariamente em princípios utilitaristas com o valor médio superior, considerando também, como justificação do compromisso ético das empresas e das ações daí decorrentes, os benefícios gerados para a empresa e uma obrigação moral de contribuir para o bem-estar social. Os resultados mostram que os contabilistas têm uma visão fundamentalmente consequencialista da RSE e que atribuem menos importância aos benefícios que a RSE pode trazer na diminuição de desigualdades sociais, conforme apresentado no Gráfico 9.

Através da aplicação do método de classificação de indivíduos em grupos definiram-se tipologias de *clusters*, observando-se através dos Gráficos 48 e 49 uma solução a três *clusters*. Através das análises realizadas e do teste da independência de amostras de Kruskal-Wallis apresentado na Tabela 56 verifica-se que todas as dimensões da ética diferem significativamente em pelo menos um dos grupos. Quanto ao Grupo 1 denominado de Sem Intuição constata-se, através da Tabela 58 que este inclui atitudes em que não é possível identificar qual a intuição ética dominante na posição do contabilista perante a RSE e também atitudes dos contabilistas que não se apercebem das implicações das suas intuições éticas. No Grupo 2, denominado de Utilitaristas Absolutistas, conforme registado na Tabela 59, encontram-se atitudes em que os contabilistas têm uma intuição ética utilitarista, apresentando simultaneamente uma visão absolutista do dever moral, considerando que as orientações universalistas do utilitarismo e do absolutismo favorecem uma atitude de gestão socialmente responsável. O Grupo 3, denominado de Utilitaristas Egoístas caracteriza-se, conforme apresentado na Tabela 60, pelas atitudes em que os contabilistas têm uma intuição ética utilitarista, contudo demonstram também alguma intuição baseada no egoísmo ético e centrada nos próprios interesses. Esta associação sugere alguma contradição com o quadro teórico, indicando possivelmente que nem todos

os contabilistas se estão a aperceber das implicações das suas intuições éticas. Quanto à análise destas relações da ética tendo em conta fatores demográficos, verifica-se que as variáveis género e as habilitações literárias parecem estar a influenciar tendencialmente a definição da orientação ética dos contabilistas.

HP8: Existem diferenças significativas entre o julgamento sobre práticas de contabilidade criativa e o empenho ético divulgado.

A hipótese considera-se não verificada, porque através da relação do modelo da contabilidade criativa com o modelo da ética explorada por mapas percutuais e produzidos por análise de correspondência múltipla não se percebe uma afetação significativa das variáveis e dimensões do modelo da contabilidade em relação ao clima ético empresarial percebido pelos contabilistas.

Contrariamente ao esperado, e após concluir-se sobre adequabilidade das duas soluções em análise, através análise da Tabela 68, da interpretação do Gráfico 63 e da observação permitida da disposição relativa e afetação das variáveis pelas dimensões em análise, conclui-se que não se deteta uma proximidade entre os contabilistas estarem a exercer funções em empresas que são por si consideradas como mais empenhadas em termos éticos ou menos empenhadas em termos éticos com os grupos da contabilidade criativa. Contudo, e tendo em conta que na relação dos grupos do modelo da Contabilidade Criativa com os grupos do modelo da Ética evidenciada no Gráfico 64, se verifica que o Grupo da Contabilidade Criativa Mais Éticos se aproxima do Grupo da Ética Sem Intuição, reforça-se o facto de que grande parte dos contabilistas parecem não se estarem a aperceber das implicações das suas intuições éticas, perante questões de RSE. Através da análise efetuada ao relato financeiro das empresas em termos de empenho ético divulgado cujos resultados estão espelhados na Tabela 26, constata-se que apesar das empresas estarem cada vez mais a investir em instrumentos de empenho ético, poucas são as que investem em ações de formação sobre ética e nenhuma delas divulgou ter um departamento de ética nem um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente. Estes resultados poderão ser indicativos do caminho que as empresas ainda terão de percorrer para se tornarem mais éticas, pelo menos ao nível da formação ética dos seus contabilistas, no sentido destes aumentarem o seu nível de desconforto em termos éticos no julgamento de práticas de fraude e de contabilidade criativa mais próximas da fraude.

Contudo, verifica-se pelo Gráfico 65 existir uma maior proximidade do Grupo de Contabilidade Criativa Mais Éticos se os contabilistas forem do género feminino, tiverem menos idade, tiverem menos anos de experiência profissional em contabilidade e não forem TOC. Bem como, igualmente existir uma maior proximidade do Grupo de Contabilidade Criativa Menos Éticos, com o facto dos contabilistas terem mais idade, terem mais anos de experiência profissional em contabilidade e serem TOC, conforme tendências apresentadas nas Tabelas 34, 36, 38 e 40.

HP9: O empenho ético empresarial é influenciado pelo desempenho financeiro das empresas.

A hipótese considera-se verificada, porque através da relação entre o índice de ética criado para aferir sobre o empenho ético empresarial com rácios contabilísticos e com o desempenho das empresas no mercado de capitais se verifica que as empresas com melhor desempenho financeiro têm mais empenho ético no período económico seguinte. Relativamente aos resultados obtidos, com a aplicação dos modelos pode afirmar-se existir uma relação linear entre o empenho ético empresarial do período económico com rácios financeiros e referentes ao mercado de capitais do período económico anterior, que se encontram em todos os modelos analisados aproximadamente nos 80%, conforme registado na Tabela 69. A percentagem da variação do empenho ético empresarial que é explicada também demonstra robustez uma vez que em todos os modelos analisados o valor do R^2 , encontra-se acima dos 60%. Através da Tabela 71, conclui-se que o empenho ético empresarial se encontra não só significativamente associado ao desempenho financeiro das empresas em termos do endividamento e dos ativos totais, mas também com o desempenho das empresas no mercado de capitais, sugerindo que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais investem mais de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis. Através dos testes de correlação entre as variáveis presentes na Tabela 72, constata-se, por um lado, que as empresas podem ter um forte empenho ético contudo e não serem lucrativas e que empresas com maior endividamento têm menos empenho ético. Por outro lado, o índice de ética apresenta uma correlação significativa e positiva com o rácio TobinsQ, reforçando o resultado de que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais têm maior empenho ético.

8.3 CONFIRMAÇÃO DOS OBJETIVOS

O processo de harmonização contabilística internacional em curso não impede que exista um certo grau de subjetividade na aplicação de técnicas e normativos que norteiam a execução do trabalho contabilístico, nem que a sociedade valide, por vezes, comportamentos questionáveis do ponto de vista ético.

Sobretudo devido ao facto das normas e conceitos contabilísticos serem passíveis de diferentes interpretações, originadas pelas várias sensibilidades e opiniões de quem os utiliza podem surgir distintas relevações contabilísticas de contabilidade criativa e relato financeiro fraudulento, acentuadas pela denominada “crise moral” e clima global da sociedade em geral e das empresas em particular, de falta de ética contabilística e nos negócios e de responsabilidade social.

Espera-se, contudo, que a harmonização contabilística avance no sentido de permitir que a informação financeira se torne consistente e comparável internacionalmente, que contribua para o bom funcionamento do mercado de capitais e para o desenvolvimento de uma sociedade ética e socialmente responsável.

Seguidamente referem-se os resultados obtidos para os cinco objetivos que se investigaram.

(1) Investigar sobre a atitude dos contabilistas perante a contabilidade criativa.

Os contabilistas apresentam diferentes atitudes perante as práticas de contabilidade criativa, identificando-se dois grupos de indivíduos com comportamentos distintos. Cerca de 40% dos contabilistas julgam a contabilidade criativa de forma severa apresentando graus de desconforto perante estas práticas próximos dos graus apresentados perante as práticas fraudulentas. Assim, nas práticas de contabilidade menos éticas apresentam um valor médio baixo ($X_m = 1,95$) indicando um grande grau de desconforto em termos éticos perante a colaboração com estas práticas, sendo que perante as práticas de contabilidade criativa mais éticas o valor médio tende para o baixo ($X_m = 2,88$) indicando também um grau de desconforto forte em colaborar com estas práticas. Também apresentam um valor médio baixo nas práticas de contabilidade criativa associadas à divulgação de informação ($X_m = 2,15$) sendo o seu desconforto também grande perante práticas de contabilidade

criativa associadas à manipulação do resultado, com um valor médio a tender para o baixo ($X_m = 2,65$).

Quanto aos restantes 60% dos contabilistas, estes julgam a contabilidade criativa de forma pouco severa. Nas práticas de contabilidade menos éticas apresentam um valor médio intermédio ($X_m = 2,64$) indicando um grau de desconforto razoável em termos éticos perante a colaboração com estas práticas, sendo que nas práticas de contabilidade criativa mais éticas apresentam valor médio a tender para o alto ($X_m = 3,32$) indicando um baixo grau de desconforto em termos éticos na eventual colaboração com estas práticas. Também apresentam um valor médio elevando nas práticas de contabilidade criativa associadas à divulgação de informação ($X_m = 4,21$) sendo o seu desconforto também razoável perante práticas de contabilidade criativa associadas à manipulação do resultado, com um valor médio a tender para o intermédio ($X_m = 2,94$).

(2) Investigar sobre as orientações em termos éticos dos contabilistas perante a RSE.

Os contabilistas apresentam diferentes atitudes e posições perante a RSE associadas a diferentes teorias da RSE e em função de diferentes orientações éticas.

Por um lado, tendo em conta a importância dada às visões da RSE a longo prazo e a curto prazo e pelo facto dos contabilistas apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, identificaram-se três grupos com aproximações à teoria das partes interessadas à teoria clássica de RSE e à teoria da missão moral das empresas.

Por outro lado, quanto às orientações éticas dos contabilistas perante a RSE verifica-se que nem todos os contabilistas parecem aperceber-se das implicações das suas intuições éticas e que a maior parte dos contabilistas revelam uma orientação ética fundada primariamente em princípios utilitaristas, considerando como justificação do compromisso ético das empresas e das ações daí decorrentes, os benefícios gerados para a empresa mas também uma obrigação moral de contribuir para o bem-estar social. Deste modo, os contabilistas têm uma visão fundamentalmente consequencialista da RSE e atribuem menos importância aos benefícios que a RSE pode trazer na diminuição de desigualdades sociais.

(3) Analisar a relação entre a contabilidade criativa e as orientações éticas e de RSE dos contabilistas.

Os contabilistas que julgam de forma mais severa a fraude contabilística e as práticas de contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo, sendo aqueles que mais se aproximam da teoria da missão moral da RSE. Contudo, os contabilistas que julgam de forma menos severa a fraude contabilística e as práticas de contabilidade criativa não apresentam orientações éticas de RSE fortes, não sendo possível identificar qual a intuição ética dominante nas suas posições perante a RSE, ou simplesmente porque estes não se apercebem das implicações das suas intuições éticas.

(4) Analisar a divulgação das empresas sobre ética e o seu empenho ético.

As empresas têm crescentes preocupações éticas na gestão, verificadas pela crescente implementação de códigos de conduta e de ética e pelo aumento verificado na adoção de práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis. Contudo, existem alguns aspetos que as empresas não desenvolveram e que parecem considerar como menos importantes, como é o caso de ter um departamento de ética e um sistema de avaliação de ética medido por entidade independente. Através da análise das empresas também se verifica que continuam a existir empresas que ainda não referem a palavra de ética no relato financeiro nem divulgam o seu empenho ético. Assim, conclui-se que as empresas portuguesas têm ainda um caminho a percorrer nestas rubricas para se igualarem a empresas de outros mercados internacionais onde a ética empresarial é mais relevante e onde estes aspetos são essenciais para o desenvolvimento sustentável das empresas.

(5) Investigar a relação entre o empenho ético empresarial com o desempenho financeiro.

A relação entre o desempenho financeiro e a ética verifica-se em dois sentidos. Por um lado, empresas com melhor desempenho financeiro ou melhor desempenho no mercado de capitais investem mais de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis apresentando um empenho ético mais forte no período económico seguinte. Por outro lado, apesar de não se verificar que as empresas com maior

empenho ético são as que têm melhor desempenho financeiro no período, verifica-se que o empenho ético se relaciona de forma significativa com o desempenho no mercado de capitais, sugerindo que o empenho ético empresarial tem utilidade e apresenta valor relevante para os investidores aquando da tomada de decisões económicas sobre os seus investimentos.

8.4 RESPOSTAS ÀS PERGUNTAS DERIVADAS E À PERGUNTA DE INVESTIGAÇÃO

PD1: A contabilidade criativa é uma ferramenta empresarial fraudulenta?

A contabilidade criativa considera que as empresas utilizam práticas criativas de contabilidade quando se aproveitam da flexibilidade dos normativos contabilísticos, para apresentar a informação financeira de acordo com os interesses dos preparadores das demonstrações financeiras ou da empresa, em detrimento dos interesses dos restantes partes interessadas, sem contudo cometer ilegalidades. Na medida em que em termos práticos e éticos a contabilidade criativa é percecionada pelos contabilistas de forma diferente da contabilidade fraudulenta, justifica-se a definição de contabilidade criativa sem que contudo ocorra a fraude. No modelo da Contabilidade Criativa os contabilistas percecionam a fraude com um valor médio de 2,25, sendo este inferior às práticas de contabilidade criativa e indicando que possuem um maior grau de desconforto em termos éticos. Destacam-se as práticas de manipulação contabilística fraudulentas associadas ao reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas, com um valor médio de 1,73, e o não reconhecimento de obrigação previamente associada e associada à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, com um valor médio de 1,94, indicando que os contabilistas possuem um grande desconforto caso solicitados a participar na sua realização. As práticas de contabilidade criativa perante as quais os contabilistas apresentam menos desconforto em termos éticos são as práticas associadas à divulgação de informação, com um valor médio de 3,37.

Conclui-se, assim, que quer as práticas de contabilidade criativa quer as práticas de fraude dependem amplamente, de práticas e decisões que remetem para questões de natureza ética aplicada à contabilidade. Considerando-se que a fraude implica comprovar

ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente adulteradas, a contabilidade criativa relaciona-se com a ética na medida em que se encontra num caminho entre a ilegalidade ou a fraude e as práticas empresariais verdadeiramente corretas e éticas, baseadas em comportamentos éticos, sendo todavia difícil estabelecer as respetivas fronteiras.

PD2: Que orientações éticas de responsabilidade social das empresas se relacionam com a disposição dos contabilistas para a contabilidade criativa?

Por um lado, verifica-se que 40% dos contabilistas da amostra julgam a contabilidade criativa de forma mais severa e menos flexível. Estes contabilistas foram denominados de Mais Éticos e apresentam, portanto, graus de desconforto mais elevados em termos éticos perante a eventual realização de práticas de manipulação contabilística. Por outro lado, os contabilistas que se encontram neste grupo aproximam-se do Grupo Morais de RSE, sendo este composto por 63% do total de indivíduos na amostra e distanciam-se das orientações associadas ao Grupo Clássicos de RSE, composto por 18% dos indivíduos. Deste modo, é possível concluir que a teoria da missão moral da RSE, considerando que a RSE inclui a função lucrativa de forma sustentável, o dever de não causar prejuízos, a obrigação de beneficiar a sociedade, sendo importante à sobrevivência da empresa no longo prazo, tem tendência a relacionar-se com atitudes mais inflexíveis perante a fraude e a contabilidade criativa, não sendo contudo possível identificar qual a orientação ética dominante subjacente a esta teoria, em termos dos seus fundamentos teóricos, possivelmente porque 47% dos contabilistas se caracterizam pelas posições em que ou não se apercebem das implicações das suas intuições éticas ou não se questionam sobre as suas orientações éticas.

PD3: O relato financeiro das empresas relaciona-se com o empenho ético?

O relato financeiro relaciona-se com o empenho ético das empresas de forma interna e externa à empresa. Ao nível interno o relato financeiro relaciona-se com as práticas de contabilidade criativa e fraudulentas que remetem para questões de natureza

ética e que dependem da crise moral, do clima global da sociedade em geral e das empresas em particular, de falta de ética contabilística e na empresa e de responsabilidade social contribuem para o seu aumento. Ao nível externo, o relato financeiro relaciona-se com a divulgação da informação sobre o empenho ético existindo uma relação direta entre o empenho ético divulgado com o desempenho financeiro do ano anterior. Verifica-se que o empenho ético empresarial se encontra significativamente associado com o endividamento (significância 0,002) e com os ativos totais (significância 0,000), mas também com o desempenho das empresas no mercado de capitais ao nível do preço de mercado das ações (significância 0,022) e do rácio de Tobin's Q (significância 0,003), indicando que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais são as que mais investem de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis.

PPI: A contabilidade criativa e o desempenho financeiro das empresas são influenciados por orientações éticas de RSE?

A contabilidade criativa e o relato financeiro encontram-se fortemente associados a decisões que remetem para questões de natureza ética aplicada à contabilidade. Dependem de decisões dos contabilistas que se relacionam com atitudes mais ou menos flexíveis em termos de desconforto ético e de orientações éticas da visão de RSE. Verifica-se que empresas com melhor desempenho financeiro e no mercado de capitais são as que mais investem de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis no futuro.

8.5 MODELO FINAL

O modelo CCERSE tem carácter teórico e prático, pois por um lado, pretende conhecer o estado da arte, por outro, compreender a realidade em termos práticos de cada uma das áreas e as relações entre si, incluindo a análise dos resultados. A Figura 24 apresenta o modelo da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE (CCERSE).

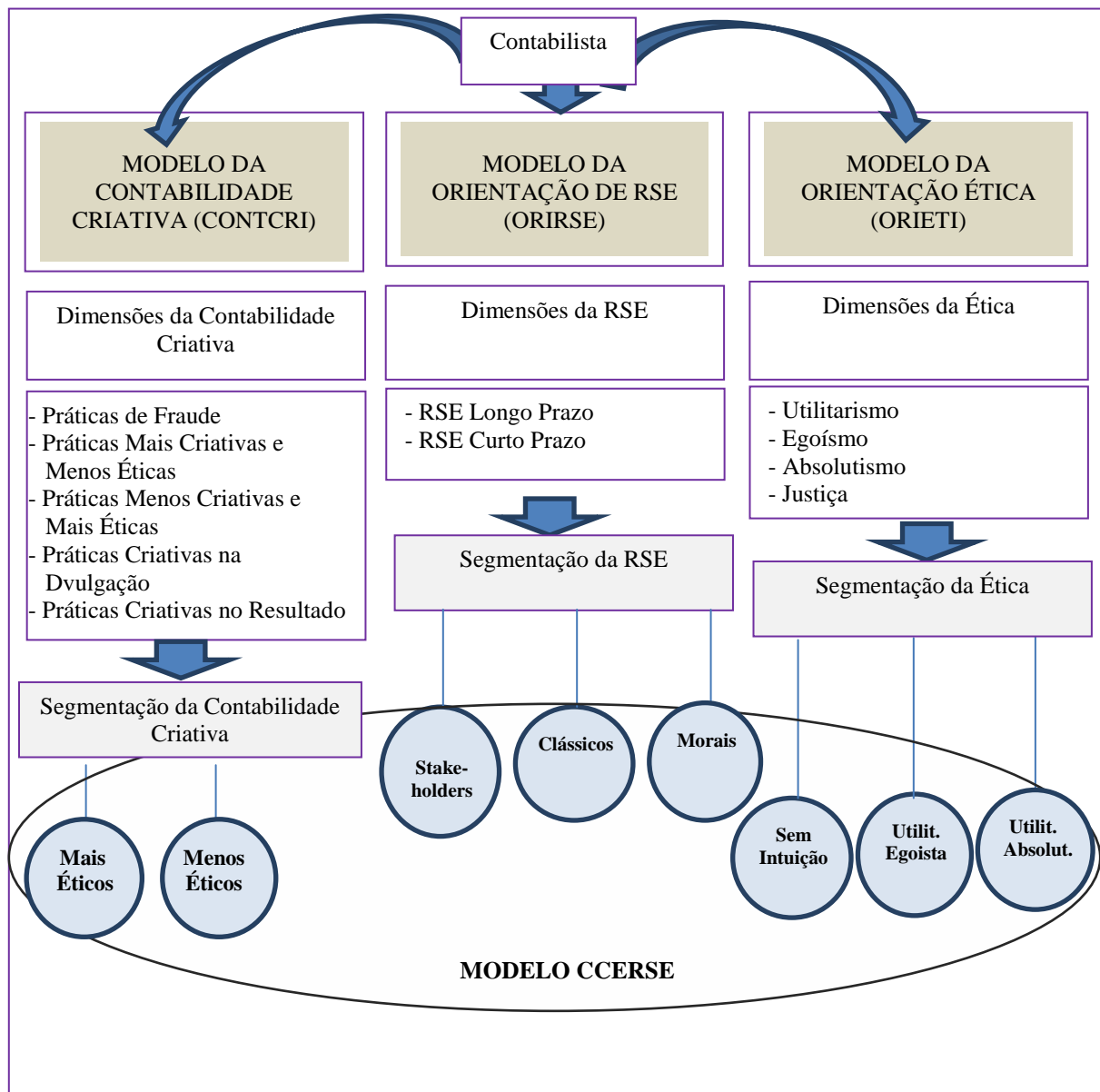


Figura 24: Modelo da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE.

O modelo CCERSE gera conhecimento sobre o desenvolvimento sustentável das empresas ao nível do empenho ético e da responsabilidade social, permitindo relacionar ambos com o relato financeiro das empresas em termos do desempenho financeiro e no mercado de capitais, contribuindo assim, de forma significativa, para o desenvolvimento sustentável das empresas.

8.6 REFLEXÕES FINAIS

Considerando os objetivos do presente trabalho de investigação e a partir da literatura analisada, da análise e discussão dos resultados apresentados, foram retiradas as seguintes conclusões:

- existem atualmente e em vigor diferentes modelos contabilísticos de mensuração com diferentes níveis de permeabilidade face a práticas de contabilidade criativa;
- a RSE está fortemente relacionada com a ética, sendo a RSE uma base do campo da ética empresarial;
- as práticas de contabilidade criativa e as práticas de fraude dependem amplamente, de práticas e decisões que remetem para questões de ética, considerando-se que a fraude implica comprovar ou haver evidência de que as normas aplicáveis, com as quais, as demonstrações financeiras devem estar conformes, foram dolosamente adulteradas;
- os contabilistas apresentam diferentes graus de desconforto ético perante cinco dimensões latentes das práticas de manipulação. As Práticas de Fraude possuem o valor médio inferior de 2,25, indicando um maior grau de desconforto em termos éticos seguidas das Práticas Mais Criativas e Menos Éticas que possuem o valor médio de 2,37. Verifica-se, ainda na amostra, a existência de dois segmentos com diferenças significativas entre si ao nível das várias dimensões;
- os contabilistas identificam uma dimensão da RSE de longo prazo e identificam também uma dimensão da RSE de curto prazo. Verifica-se uma maior concordância com a RSE de longo prazo tendo em conta que esta possui o valor médio de 4,98, sendo este superior ao da RSE de curto prazo. Verifica-se, ainda na amostra, que pelo facto dos contabilistas apresentarem diferentes atitudes e posições face a estas visões, existem diferentes aproximações às teorias da RSE, em função das diferentes orientações éticas e das habilitações literárias;
- identificam-se diferentes orientações éticas dos contabilistas, nomeadamente associadas ao utilitarismo, egoísmo, absolutismo e justiça, pese embora os contabilistas revelarem uma orientação ética fundada principalmente em princípios utilitaristas;

- verifica-se que as empresas têm crescentes preocupações éticas na gestão, verificadas pela crescente implementação de códigos de conduta e de ética e pelo aumento verificado na adoção de práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis, constatando-se que cada empresa tem investido cada vez mais em instrumentos de empenho ético, quer de forma implícita, quer de forma explícita;
- verifica-se que cerca de 47% dos contabilistas parecem não se aperceber das implicações das suas intuições éticas quando questionados em termos éticos sobre questões de RSE, constatando-se que o género e as habilitações literárias são variáveis que influenciam a definição da sua orientação ética;
- os contabilistas que apresentam maior grau de desconforto em termos éticos perante práticas de fraude e práticas da contabilidade criativa são os que mais consideram que a RSE é importante à sobrevivência da empresa no longo prazo bem como aqueles que mais se aproximam da teoria da missão moral da RSE;
- constata-se que apesar das empresas estarem cada vez mais a investir em instrumentos de empenho ético, poucas são as que investem em ações de formação sobre ética concluindo-se que existe ainda algum um caminho a percorrer em termos de desenvolvimento do seu empenho ético, pelo menos ao nível da formação ética dos seus contabilistas, no sentido destes aumentarem o seu nível de desconforto, quando confrontados com práticas de fraude e de contabilidade criativa;
- verifica-se que o empenho ético se encontra significativamente associado com o endividamento (significância 0,002), com a dimensão das empresas (significância 0,000) e com o desempenho no mercado de capitais, uma vez que as empresas com melhor desempenho no mercado de capitais são as que mais investem de forma explícita e implícita em práticas empresariais éticas e socialmente responsáveis no período seguinte.

8.7 RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES

Os modelos devem ser aplicados nas empresas ou nas várias disciplinas devendo ser ajustados às necessidades detetadas. Por um lado, a investigação disponibiliza bons instrumentos para relacionar diferentes atitudes em termos da RSE, ética e contabilidade criativa, devendo estes ser disponibilizados na forma de questionário a todos. Por outro lado, o índice de empenho ético deve ser aplicado nas empresas no sentido de se analisar a sua evolução.

8.8 LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

Durante a fase de investigação é de realçar a dificuldade sentida na obtenção de contatos de contabilistas das empresas e na angariação de respostas para a amostra.

Por um lado, não existem modelos conhecidos nem muitos estudos que relacionem a contabilidade criativa, a ética e a RSE. Apesar de existirem alguns modelos que tratam estas áreas, fazem-no isoladamente, levando a que este estudo possa ser considerado pioneiro nesta área, logo não permitindo análises comparativas com outros resultados ou modelos.

8.9 INVESTIGAÇÕES FUTURAS

Para investigações futuras sugere-se a replicação deste estudo a outras amostras, de modo a verificar-se se existem diferenças significativas quanto às dimensões e segmentos.

Esta investigação deve ser replicada de forma a detetar as diferentes perceções sobre os comportamentos associados à contabilidade criativa, às práticas de RSE e à Ética dando assim contributo para o ajustamento das variáveis e instrumentos.

8.10 FECHO

Pretende-se que o presente trabalho de investigação seja um contributo para criação da necessária ponte entre a contabilidade, ética e resposanbilidade social das empresas, contribuindo para uma reflexão individual e das empresas com vista a uma real transformação, no caminho de uma sociedade mais justa, ética e melhor para todos.

BIBLIOGRAFIA

- Alexander, D., Britton, A., & Jorissen, A. (2007). International financial reporting and analysis.
- Ali, A., & Hwang, L. S. (2000, Spring). Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data. *Journal of Accounting Research*, 38(1), 1-21.
- Almeida, F. (2010). *Ética, valores humanos e responsabilidade social das empresas*. Princípia.
- Almeida, J. J. M. d. (2011). Teorias do conhecimento contabilístico: rupturas epistemológicas. *Journal de contabilidade*, 119-121.
- Alvesson, M., & Wilmott, H. (1992). *Critical Management Studies*.
- Arce, M., & Mora, A. (2002). Empirical evidence of the effect of european accounting differences on the stock market valuation of earnings and book value. *The European Accounting Review*, 11(3), 573-599.
- Aristóteles. (2012). *Ética a Nicómaco*. (Caeiro, A. C., Trad.). Lisboa: Quetzal Editores.
- Arnspeger, C., & Parijs, P. V. (2003). *Ética económica e social*. Edições Afrontamento.
- Aubert, F & Dumontier, P (2007). Analyzing analysts expertise: Did analysts fully anticipate the impact of IFRS adoption on earnings? The european evidence. *Working Paper*. University of Geneva.
- Ayres, F. L. (1994). Perceptions of earnings quality: what managers need to know. *Management Accounting*, 75(9), 27-29.
- Baiman, S. (1990, julho). Agency research in managerial accounting: a second look. *Accounting, Organizations and Society*, 15(14), 341-371.
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting numbers. *Journal of Accounting Research*, 6, 159-178.
- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and economics*, 29, 1-51.
- Barnea, A., Ronen, J., & Sadan, S. (1975, January). The implementation of accounting objectives: An application to extraordinary items. *The Accounting Review*, 58-68.
- Barnea, A., Ronen, J., & Sadan, S. (1976, January). Classificatory smoothing of income with extraordinary items. *The Accounting Review*, 110-22.

- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting: Another view. *Journal of Accounting and economics*, 31(1-3), 77-104.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2007). International accounting standards and accounting quality, *Working Paper*, Stanford University.
- Bartov, E. (1993). The timing of asset sales and earnings manipulation. *The Accounting Review*, 68(4), 840-855.
- Bartov, E., Gul, F., & Tsui, J. (2001). Discretionary accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and economics*, 30, 421-452.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting & Economics*, 24(1), 3-37.
- Beaver, W. H. (1968). The Information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, 6, 67-92.
- Beaver, W. H., & Ryan, S. G. (2005). Conditional and unconditional conservatism: concepts and modeling. *Review of Accounting Studies*, 10(2-3), 269-309.
- Beckert, C., Pires, M. J., Fernandes, S. & Antunes, T., (2012). *Ética: teoria e prática*. Lisboa: Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa.
- Belkaoui, A. R. (1997), "*Accounting theory*", the dryden press. (3^a ed). Harcourt Brace & Company.
- Beneish, M. D. (2001). Earnings management: a perspective. *Managerial Finance*, 27, 3-17).
- Black, E. L., Sellers, K. F., & Manly, T. S. (1998, Nov/Dec). Earnings management using asset sales: an international study of countries allowing noncurrent asset revaluation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 25(9), 1287-1317.
- Borrhalho, J. (2008). A associação entre a manipulação dos resultados contabilísticos e a opinião dos auditores. *Jornal de contabilidade*, 379.
- Botosan, C. A., & Plumlee, M. A. (2002). A re-examination of disclosure level and the expected cost of equity capital. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 21-40.
- Breton, G., & Taffler, R. J. (2001). Accounting information and analyst stock recommendations: A content analysis approach. *Accounting and business research*, 32(2), 92-101.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses, *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126.
- Caldeira, I. (2008). *Ética empresarial, uma fundamentação teórica*. (Dissertação de Mestrado em Filosofia). Lisboa: Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa Disponível em <http://hdl.handle.net/10451/459>.
- Callicott, J. B., & Frodeman, R. (2009). *Encyclopedia of environmental ethics and philosophy: macmillan reference USA, a part of gale*. Cengage Learning.
- Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.

- Carroll, A. B. (1991, Jul/Aug). The pyramid of corporate social responsibility: towards the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 39-48.
- Carroll, A. B. (1999). Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct. *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Carslaw, C. (1988). Anomalies in income numbers: evidence of goal oriented behavior. *The Accounting Review*, 63(3), 321-327.
- Carvalho, J. A. (2011). *Ética e liderança. A crise no sector imobiliário*. Imoedições.
- Craig, D. (2013) The accountant will have a central role in saving the planet ... really? A reflection on 'green accounting and green eyeshades twenty years later', *Critical Perspectives on Accounting*, 24, 448-458.
- Cho, C. H., & Patten, D.M. (2013) Green accounting: Reflections from a CSR and environmental disclosure perspective, *Critical Perspectives on Accounting*, 24, 443-447.
- Choi T. H., Jung J. (2008). Ethical commitment, financial performance, and valuation: An empirical investigation of Korean Companies. *Journal of Business Ethics*, 81, 447-463.
- Christensen, H. B., Lee, E., & Walker, M. (2007). Do IFRS/UK-GAAP reconciliations convey new information? *Working Paper*. Manchester Business School.
- Código de Ética dos Empresários e Gestores (2013). Lisboa: ACEGE.
- Collins, D., W, M., E. L., & Weiss, I. S. (1997). Changes in the value relevance of earnings and book values over the past 40 years. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 39-68.
- Comissão Europeia (COM, 2001), *Revista AECA*, 49.
- Copeland, R. M. (1968). Income smoothing. *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting, Selected Studies 6 (Supplement)*, 101-116.
- Cormier, D., Magnan, M., & Morard, B. (2000). The contractual and value relevance of reported earnings in a dividend-focused environment. *The European Accounting Review*, 9(3), 387-417.
- Cortina, A. (1997). *10 palavras chave em ética*. Gráfica de Coimbra.
- Cortina, A. (2003). *Construir confianza: ética de la empresa en la sociedade de la información y las comunicaciones*. Edições Loyola
- Cortina, A., Conill, J., Moratalla, A. D., & Marzá, V. D. G. (2005). *Ética de la empresa: claves para una nueva cultura empresarial*. Castellano: Editorial Trotta.
- Crane, A. (1999). Are you ethical? Please tick yes or no. On researching ethics in business organizations. *Journal of Business Ethics*, 20(3), (237-248).
- Dalai Lama. (2000). *Uma ética para o novo milénio*. (7ª ed.) (Newlands, M. L., Trad.) de: Ethics for the new millennium. Rio de Janeiro: Sextante.
- Daske, H. (2006). Economic benefits of adopting IFRS or US-GAAP: have the expected costs of equity capital really decreased? *Journal of Business Finance & Accounting*, 33, 329-373.

- Davis, K. (1975). Five propositions for social responsibility. *Business Horizons*, 18(3), 19-24.
- Dechow, P. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance. The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18, 3-42.
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 1-36.
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., & Sloan, R. G. (1996). Economic consequences of accounting for stock-based compensation. *Journal of Accounting Research, Empirical Research in Accounting*, 34, 1-20.
- Dechow, P., & Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14, (2), 235-250.
- DeFond, M., & Jimbalvo, J. (1994). Debt covenant effects and the manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145-176.
- DeGeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72(1), 1-32.
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporations: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20, (65-91).
- Duarte, M. M. R. (2006). *Os sistemas de informação ambiental e a gestão de excelência*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Erikson, M., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2004). How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings. *The Accounting Review*, 79(2), 387-408.
- Felix, A. B. (2011). A Crise Económica e a Ética. *Inforbanca*, 90, 4-6.
- Feltham, G., & Ohlson, J. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, 11, 689-731.
- Fern, R. H., Brown, B., & Dickey, S. W. (1994, Winter). An empirical test of politically-motivated Income smoothing in the oil refining industry. *Journal of Applied Business Research*, 10(1), 92.
- Fernandes, N., & Ferreira, M. (2007). The evolution of earnings management and firm valuation: a cross-country analysis.
- Ferreira, R. F. (1984). *Normalização Contabilística*. Coimbra: Livraria Arnaldo.
- Ferreira, R. F. (2007). A (des)propósito da normalização contabilística internacional. *Boletim APECA*, 129.
- Financial Reporting 2010 (CFFR, 2010). Qualitative Characteristics of Useful Financial Information do Conceptual Framework for Conceptual Framework for Financial Reporting.
- Francis, J., & Schipper, K. (1999). Have financial statements lost their relevance? *Journal of Accounting Research*, 37, 319-352.

- Freeman, R. E., & McVea, J. (2001). *A stakeholder approach to strategic management*. Darden Business School. Working Paper, 01-02.
- Friedman, M. (1970, Sept). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*. 13, 1970.
- Fuji, A., & Slomski, V. (2003). Subjetivismo responsável: necessidade ou ousadia no estudo da contabilidade. *Revista Contabilidade & Finanças: USP*, São Paulo, 33, 33-44.
- García-Ayusu, Mayoral, J. M., & González, C. P. (1998). A comparative Analysis of the Value Relevance of Accounting Information in the capital markets of the European Union. *Working Paper*, Universidad de Sevilla.
- Garriga, E., & Melé, D. (2004). Corporate social responsibility theories: Mapping the territory. *Journal of Business Ethics*, 53(1), 51-71.
- Gellerman, S. W. (1986). 'Good' managers make bad ethical choices. *The Magazine*.
- Gordon, M. J. (1964, April). Postulates, principles and research in accounting. *The Accounting Review*, 39, 251-263.
- Gowthorpe, C., & Amat, O. (2005). Creative accounting: Some ethical issues of macro-and-micro-manipulation. *Journal of Business Ethics*, 57, 55-64.
- Griffiths, I. (1986). *Creative accounting: how to make your profits what you want them to be*. Universidade de Michigan: Unwin Paperbacks.
- Griffiths, I. (1988). *Contabilidade creativa: como hacer que los beneficios aparezcan de modo más favorable*. Bilbao: Duesto.
- Gueifão, G. (2007). *Análise do impacto da aplicação obrigatória e pela primeira vez das normas do IASB nas empresas cotadas em alguns países da UE*. (Dissertação de Mestrado em Contabilidade). Lisboa: ISCTE.
- Guenther, D., & Young, D. (2000). The Association between financial accounting measures and real economic activity: A multinational study. *Journal of Accounting and economics*, 29, 53-72.
- Guimarães, J. (2011). Será que a “contabilidade criativa” aumentará com o SNC? *Revista Electrónica Infocontab*, 57.
- Gunny, K. (2005). What are the consequences of real earnings management. Haas School of Business, University of Califórnia, Berkeley CA 94720.
- Harris, M. S., & Muller, K. A. (1999). The market valuation of IAS versus US-GAAP accounting measures using form 20-F reconciliations. *Journal of Accounting and Economics*, 26, 285-312.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and economics*, 7, 85-107.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999, Dec). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-363.
- Hair, J. F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C., (1998). *Multivariate data analysis*. (5th ed). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, Inc.

- Hair, J. F. Jr., Black, W. C. Babin, B. J., Anderson, R. E., (2010). *Multivariate data analysis*. (7th ed). New Jersey: Prentice Hall.
- Hendriksen, E. S., & Breda, M. V. (1992). Accounting Theory.
- Hepworth, S. R. (1953, Jan). Smoothing periodic income. *The Accounting Review*, 28(1), 32-39.
- Hicks, J. R. (1939). Value and capital, an inquiry in to some fundamental principles of economic theory.
- Hope, O.-K. (2003a). Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts forecast accuracy: an international study. *Journal of Accounting Research*, 41(2), 235-272.
- Hope, O.-K. (2003b). Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin. *Journal of International Management and Accounting*, 41(3), 218-248.
- Horngren, C. T. (1985). *Introdução à contabilidade gerencial*. (5ª. ed.). Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil.
- Horton, J., & Serafeim, G. (2008). Market reaction and valuation of IFRS reconciliation adjustments: First evidence from the UK". Disponível em <http://ssrn.com/abstract=923582>.
- IASB, I. A. S. B. (2007). The IASB: about us. Internet: www.iasb.co.uk.
- ICAEW. (2006). Measurement in financial reporting information for better markets initiative: financial reporting faculty.
- IFAC. (2013). International good practice guidance. principles for effective business reporting processes.
- Ittner, C. D., Lambert, R. A. & Larcker, D. F., (2003). The structure and performance consequences of equity grants to employee of new economy firms. *Journal of Accounting and Economics*, 34, 89-127.
- Iwata, E. (2002a, July). Banks face accusations in enron case. *USA Today*, 24, 2002.
- Iwata, E. (2002b, July). Did banks play role in enron scandal? *USA Today*, 23, 2002.
- Jameson, M. (1988). A practical guide to creative accounting. London.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976, Oct). Theory of the firm: Managerial behavior, Agency and Ownership Structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Jesus, T. A. (2007). *Accounting implications and features for employee stock options. empirical evidence from the UK* (Thesis submitted as partial requirement for the conferral of master in accounting). Lisboa ISCTE.
- Johnson, L. T., Reither, C., & Swieringa, J. (1995, Dec). Toward reporting comprehensive income. *Accounting Horizons*, 138-147.
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research* 29(2), 193-228.
- Jones, M. (2011). Creative accounting, fraud and international scandals. England, John Wiley Sons Ltd.
- Kahn, W. A. (1990). Toward an agenda for business ethics research. *Academy of Management Review*, 15(2), 311-328.

- Kant, I. (2007). *Fundamentação da metafísica dos costumes*: Textos Filosóficos.
- Kaplan. (2010). Professional ethics in accounting and finance, combined text and workbook - 2010-11.
- Kim, J., Ching, R., & Firth, M. (2003). Auditor conservatism, asymmetric monitoring, and earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 323-359.
- Lamont, O. (1998). Earnings and expected returns. *The Journal of Finance* (5), 1563-1587.
- Lee, T. (1994). *Income and value measurement*. (3th ed revised): International Thomson Business Press.
- Lei, P.W. & Wu, Q. (2007). Introduction to structural equation modeling: Issues and practical considerations. *Educational measurement: Issues and practices*, 26(3), 33-43.
- Lessard-Hébert, M., Goyette, G., & Boutin, G. (2008). *Investigação Qualitativa. Fundamentos e práticas*. (4.^aed.). Lisboa.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of financial economics*, 69, 505-527.
- Leuz, C., & Verrecchia, R. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38(3), 91-124.
- Lev, B., & Zarowin, P. (1999). The boundaries of financial reporting and how to extend them. *Journal of Accounting Research*, 37, 353-385.
- Lindahl, E. (1940). Studies in the theory of money and capital. *The American Economic Review*, 30, (3).
- Machado, J. B. (1996, Jan/Mar). Aumentos não realizados de capital próprio. *Revista de Contabilidade e Finanças, II Série*, 1.
- Malhotra, N. K., & Birks, D. F. (2007). *Marketing Research: an Applied Orientation* (3th ed.). UK: Pearson Education International, Prentice-Hall.
- Maroco, J. (2003). *Análise estatística com utilização do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Maroco, J. (2011). *Análise estatística: com utilização do SPSS* (5^a ed.). Lisboa: ReportNumber.
- Marques, M., & Rodrigues, L. (2009, Out). A problemática do earnings management e suas implicações. *Jornal de contabilidade*.
- Marques, M. J. M. (2008). *A Manipulação de resultados induzida pelo planeamento fiscal: o caso das pequenas e médias empresas portuguesas*. (Dissertação). Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão.
- Marques, P. A., & Azevedo-Pereira, J. (2009). Ethical ideology and ethical judgments in the portuguese accounting profession. *Journal of Business Ethics*, 86, 227-242.
- Marrewijk, M. (2003). Concepts and definitions of CRS and corporate sustainability: Between agency and communion. *Journal of Business Ethics*, 44, 95-105.
- Martins, G. d. O. (2012). Crise económica e financeira ficou a dever-se à “erosão contabilística”. *Contabilidade & Empresas*, 17, II série, 16.

- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*.
- Mattessich, R. (1995). Critique of accounting: examination of the foundations and normative structure of an applied discipline.
- Mercier, S. (2005). *A ética nas empresas*. Edições Afrontamento.
- Michelson, S. E., Jordan-Wagner, J., & Wootton, C. W. (1995, Dec). A market based analysis of income smoothing. *Journal of Business Finance & Accounting*, 22(8), 11, 79-1193.
- Moore, M. L. (1973, Spring). Management changes and discretionary accounting decisions. *Journal of Accounting Research*, 100-107.
- Moreira, J. (2006, Maio). Accruals discricionários: o erro de estimação induzido pelo conservantismo. Universidade do Porto, Faculdade de Economia.
- Moreira, J. (2008, Abril). A Manipulação dos resultados das empresas: um contributo para o estudo do caso português. *Jornal de Contabilidade*, 373.
- Morland, M. P., (2008). *Business ethics as practice: ethics as the everyday business of business*. Cambridge University Press.
- Mulford, C. W. & Comiskey, E. E. (2002). *Financial numbers game: Detecting Creative Accounting Practices*. Wiley.
- Muurling, R., & Lehnert, T. (2004). Option-based compensation: A survey, the international. *Journal of Accounting*, 39(4), 365-401.
- Naser, K. H. M. (1993). *Creative Financial Accounting, it's nature and use*. Prentice Hall, Londres.
- Neto, F. P. d. M., & Brennand, J. M. (2004). *Empresas socialmente sustentáveis: Qualitymark*.
- Nicholson, N. (1994). Ethics in organizations: a framework for theory and research. *Journal of Business Ethics*, 13(8), 581-596.
- Nogueira, J. (2011a). Mensuração/valorização de activos e de passivos. *Revista Contabilidade e Finanças* 106, 4-8.
- Nogueira, J. (2011b). Modelos contabilísticos e economia: textos fundamentais. *Contabilidade & Empresas*, 7, II série, 4-15.
- Nogueira, J. (2011c). A nova estrutura conceptual do IASB. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 107, 4-11.
- Nogueira, J. (2012a). O justo valor e a ética na contabilidade e nos negócios. *Revista de contabilidade e finanças*, 110, 4-15.
- Nogueira, J. (2012b). O justo valor e os riscos de fraude associados a activos. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 108, 4-15.
- Nulty, D. (2002). The adequacy of response rates to online and paper surveys: what can be done? *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 33(3), 301-314.
- Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11, 661-687.

- Oliveira, M. M. (2008). *A manipulação de resultados por empresas em dificuldades financeiras: estudo para um caso português*. (dissertação de Mestrado), Porto: Universidade do Porto, Faculdade de economica.
- Penman. (2007). *Financial Statement Analysis and Security Valuation*.
- Pestana, M., Gageiro, J. (2005). *Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Pijper, T. (1993). Creative accounting: the effectiveness of financial reporting in the UK.
- Power, M., Laughlin, R., & Cooper, D. J. (2012). Accounting and critical theory in S. P. Ltd. *Studying Management Critically*.
- Rego, A., Cunha, M. P. e., Costa, N. G. d., Gonçalves, H., & Cabral-Cardoso, C. (2007). *Gestão ética e socialmente responsável* (2ª ed.). RH.
- Regojo, P. (2005). *Ética e direção de empresa: reflexões a partir dos ensinamentos da Igreja*. Lisboa: Edições ASE.
- Reis, Elizabeth (2011), *Estatística Multivariada Aplicada* (2ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Revsine, L. D., Collins, & Johson, W. (1999). Financial reporting and analysis upper.
- Richardson, G., & Tinaikar, S. (2004). Accounting based valuation models. What have we learned? . *Accounting and Finance*, 44, 223-255.
- Rocha, A. d. S. (2010). *Ética, deontologia e responsabilidade social*. Porto: Vida Económica.
- Rodrigues, J. e Duarte, M., (2011) *Responsabilidade social e ambiental das empresas: relato e divulgação de informação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Rodrigues, L. L., & Pereira, A. (2004). *Manual de contabilidade internacional: a diversidade contabilística e o processo de harmonização internacional*: Publisher Team.
- Ronen, J., & Sadan, S. (1975, Spring). Classificatory smoothing: alternative income models. *Journal of Accounting Research*, 133-149.
- Rosner, R. L. (2003, Summer). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 2003.
- Ross, S. A. (1973, Mar). The economic theory of agency: the principal's problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-139.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulations. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 335-370.
- Sá, A. L. d. (1998). História geral e das doutrinas da contabilidade.
- Sá, A. L. d. (2010). Alisamento de resultados e Normas Internacionais de Contabilidade. *Contabilidade & Empresas*, 12.
- Santos, V. L. N. D. (2008). *Manipulação de resultados e as características do conselho de administração: Alemanha e Reino Unido*. (Dissertação), Lisboa: ISCTE.
- Sarmiento, M. (2008). *Guia prático sobre a Metodologia Científica para a elaboração, escrita e apresentação de teses de doutoramento, dissertações de mestrado e trabalhos de investigação aplicada* (2.ªed.). Lisboa.

- Sarmiento, M. (2013). *Metodologia Científica para a elaboração, escrita e apresentação de teses*. Lisboa.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons* 3(4), 91-102.
- Schipper, K. (2005). The introduction of international accounting standards in Europe: implications for international convergence. *European Accounting Review*, 14(1), 101-126.
- Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earning quality. *Accounting Horizons, Supplement*, 97-110.
- Schwartz, M. S., & Carroll, A. B. (2003). Corporate social responsibility: a three-domain approach. *Business Ethics Quarterly*, 13(4), 503-530.
- Sen, A. (2012). *Sobre a ética e economia*. Almedina.
- Shah, A. K. (1998). Exploring the influences and constraints on creative accounting in the United Kingdom. *European Accounting Review*, 7(1), 83-104(122).
- Sims, R. R. (2003). Ethics and corporate social responsibility: why giants fall.
- Smith, T. (1992). Accounting for growth: stripping the camouflage from company accounts.
- Sprinkle, G. B., & Maines, L. A. (2010). The benefits and costs of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 53, 445-453.
- Stiglitz, J. E. (2003). The roaring nineties: a new history of the world's most prosperous decade.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts manipulation: a literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5 - 92. doi: 10.1108/eb043395
- Subramanyam, K. (1996). The pricing of discretionary accruals, *Journal of Accounting and Economics*, 22, 249-281.
- Thompson, B. (2000). Ten commandments of structural equation modeling. In L.G. Grimm & P.R. Yarnold (Eds.), *reading and understanding more multivariate statistics* 261-283. Washington, DC: American Psychological Association.
- Tosunoglu, B., & Yazan, Ö. (2011). *An alternative approach for accounting: evaluating accounting manipulation methods with AHP*. Karadeniz Teknik Üniversitesi. Trabzon/TURKEY.
- Walton, P. (2004). IAS 39: where different accounting models collide. *Accounting in Europe*, 51, 5-16.
- Warburton, N. (2013). *Philosophy the basics*: Routledge.
- Watts, R. L. (2003). Conservatism in accounting: explanations and implications. SSRN e Library.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, 53(1), 112-134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice-Hall.

- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting Review*, 65, 131-156.
- White, L. T. (1967). The historical roots of our ecologic crisis. *Science*, 155(3767), 1203–1207.
- Whittington, G. (2005). The adoption of international accounting standards in the European Union. *European Accounting Review*, 14(1), 127-153.
- Zeff, S. A., & Dharan, B. G. (1994). *Readings and notes on financial accounting: issues and controversies*. McGraw-Hill International Editions, Accounting Series.
- Zimmerman, J. (1977, Autumn). The municipal accounting maze: an analysis of political incentives. *Journal of Accounting Research*, 26(2), 15, 107-144.

APÊNDICE A: INQUÉRITO FINAL

A.1 INTRODUÇÃO

Após a reunião com professores especialistas e TOCs realizou-se a primeira versão do inquérito, o qual após a validação e teste resultou na versão final do inquérito implementado e disponibilizado para preenchimento entre 08.10.2012 09.12.2013.

A.2 VERSÃO FINAL DO INQUÉRITO



U N I V E R S I D A D E L U S Í A D A D E L I S B O A

**QUESTIONÁRIO: RESPONSABILIDADE SOCIAL, ORIENTAÇÃO ÉTICA E A
TOMADA DE DECISÃO**

O presente questionário destina-se a servir de base a um estudo na área da gestão, cujo objetivo é conhecer as orientações dos contabilistas em termos de responsabilidade social, ética e tomada de decisão. Neste sentido, o seu contributo, o qual desde já agradecemos, é fundamental. O tempo previsto para a conclusão da resposta ao questionário é de 12 minutos. Os dados recolhidos serão apenas utilizados no âmbito deste projeto, não sendo efetuadas referências a dados considerados individualmente, nomeadamente, pessoais ou organizacionais. Está garantido o sigilo ao abrigo da Lei da Proteção dos Dados Pessoais, Lei n.º 67/98 de 26 de Outubro.

1. TOMADA DE DECISÃO

Suponha que o seu superior hierárquico (CEO, por exemplo) solicita a sua colaboração para os procedimentos/práticas abaixo referidas (ponto 1). Numa escala de 1 a 5, assinale, em termos éticos (integridade, isenção, objetividade, por exemplo), o grau do seu desconforto, sendo que:

1. Máximo desconforto, prática não ética e fraudulenta.
2. Grande desconforto do ponto de vista ético.
3. Razoável desconforto do ponto de vista ético.
4. Algum desconforto do ponto de vista ético.
5. Nenhum desconforto, prática legítima e ética.

Assinale o seu grau de desconforto do ponto de vista ético com os seguintes procedimentos:						
1.1 Adiamiento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.2 Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.3 Adiamiento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.4 Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.7. Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.8 Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.9 Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.10 Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		

Assinale o seu grau de desconforto do ponto de vista ético com os seguintes procedimentos:						
1.13 Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.15 Reconhecimento de transação de troca sem substância comercial, de ativo não monetário por outro, pelo justo valor.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.20 Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		
1.21 Divulgação de informação voluntaria tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	Total desconforto (1) a Nenhum desconforto (5) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5		

2. TOMADA DE DECISÃO E RESPONSABILIDADE SOCIAL

Para a resposta ao ponto 2, considere a seguinte escala:

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1- Discordo totalmente | 4- Não concordo nem discordo |
| 2- Discordo em grande parte | 5- Concordo pouco |
| 3- Discordo pouco | 6- Concordo em grande parte |
| | 7- Concordo totalmente |

Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações:								
2.1 A contabilidade criativa, sem que se cometa qualquer fraude, é uma ferramenta empresarial legítima.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7		
2.2 Os juízos de valor em contabilidade podem tornar as demonstrações financeiras mais atrativas.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7) <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7		

Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações:							
2.3 Determinar o justo valor em contabilidade implica julgamentos com subjetividade.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.4 A contabilidade pelo justo valor contribui para o acentuar de “bolhas especulativas” nos mercados financeiros.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.5 A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.6 Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.7 Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.8 Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.9 Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.10 É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.11 As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7
2.12 A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	Discordo totalmente (1) a Concordo totalmente (7)						
	1	2	3	4	5	6	7

3. ORIENTAÇÃO ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL

Para a resposta ao ponto 3, considere, por favor a escala:

- 1- Irrelevante
- 2- Pouco relevante
- 3- Relevante
- 4- Muito relevante
- 5- Totalmente relevante

Indique a relevância que atribui a cada um dos motivos apresentados, assinalando a sua opinião em todas as opções:

3.1 Distribuir lucros aos empregados é uma prática aceitável porque:					
Irrelevante (1) a Totalmente relevante (5)					
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1	2	3	4	5
B. Beneficia os interesses da empresa	1	2	3	4	5
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	1	2	3	4	5
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	1	2	3	4	5

3.2 Financiar projetos de solidariedade social é uma prática aceitável porque:					
Irrelevante (1) a Totalmente relevante (5)					
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1	2	3	4	5
B. Beneficia os interesses da empresa	1	2	3	4	5
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	1	2	3	4	5
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	1	2	3	4	5

3.3 A sustentabilidade com base na obtenção de lucros sucessivos é uma prática aceitável porque:					
Irrelevante (1) a Totalmente relevante (5)					
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1	2	3	4	5
B. Beneficia os interesses da empresa	1	2	3	4	5
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	1	2	3	4	5
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	1	2	3	4	5

3.4 Fazer publicidade transparente dos produtos quanto aos riscos e imperfeições que estes possam apresentar para os clientes, é uma prática aceitável porque:					
Irrelevante (1) a Totalmente relevante (5)					
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1	2	3	4	5
B. Beneficia os interesses da empresa	1	2	3	4	5
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	1	2	3	4	5
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	1	2	3	4	5

3.5 Investir no controlo e prevenção dos impactes negativos da atividade no meio envolvente, é uma prática aceitável porque:					
Irrelevante (1) a Totalmente relevante (5)					
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1	2	3	4	5
B. Beneficia os interesses da empresa	1	2	3	4	5
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	1	2	3	4	5
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	1	2	3	4	5

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA ONDE DESEMPENHA FUNÇÕES

4.1 A empresa tem um código de ética?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.2 A empresa assume as orientações do código de ética? (se respondeu não na resposta anterior, escolha NS/NR)	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.3 Na empresa, os empregados podem denunciar comportamentos não éticos de forma anónima?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.4 A empresa tem sistema de avaliação de ética medido por entidade independente?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.5. A empresa tem um sistema disciplinar onde comportamentos não éticos são punidos?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.6 A empresa proporciona formação/seminários em ética?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.7 A empresa disponibiliza, com regularidade, uma parte significativa dos seus lucros para projetos de solidariedade social?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.8 A empresa desenvolve ações que permitem aos empregados participarem em ações voluntárias de solidariedade social?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
1.9. A empresa tem um departamento de ética?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR
4.10. A empresa tem uma comissão de ética?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> NS / NR

5. CARACTERIZAÇÃO DO RESPONDENTE

5.1 Ano de nascimento	_____
5.2 Género	<input type="checkbox"/> Feminino <input type="checkbox"/> Masculino
5.3 Nível de escolaridade	<input type="checkbox"/> Bacharelato <input type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/> Mestrado <input type="checkbox"/> Doutoramento <input type="checkbox"/> Outro
5.4 Anos de experiência profissional em contabilidade	_____
5.5 Técnico Oficial de Contas	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não

Agradecemos a sua participação.

Caso pretenda conhecer os resultados, assinale a opção e indique o seu endereço de e-mail.

☐ Sim, estou interessado(a) em conhecer os resultados deste estudo.

Qualquer esclarecimento, por favor utilize o endereço de e-mail tajesus@iscal.ipl.pt

APÊNDICE B:

RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA

B.1 INTRODUÇÃO

Neste ponto são apresentados os resultados dos modelos da contabilidade criativa, da ética e da RSE, bem como os resultados detalhados da estatística descritiva referentes às variáveis do desempenho financeiro e no mercado de capitais.

B.2 LISTA DAS EMPRESAS

Quadro 26: Lista das empresas cotadas na Euronext Lisboa (1/2).

Empresas	
Altri, SGPS, S.A.	Inapa – Investimentos, Participações e Gestão, S.A.
Banco BPI, S.A.	Jerónimo Martins, SPGS, S.A.
Banco Comercial Português, S.A.	Lisgráfica Impressão e Artes Gráficas, SA
Banco Espírito Santos, S.A.	Mota Engil, SGPS, S.A.
Banco Popular	Martifer SGPS, SA
Banco Santander, SA	Novabase, SPGS, S.A.
BANIF Banco Internacional do Funchal SGPS, S.A.	Orey Antunes – Sociedade Comercial Orey Antunes, S.A.
Sport Lisboa e Benfica Futebol, SAD	Papelaria Fernandes – Indústria e Comércio, S.A.
BRISA – Autoestradas de Portugal, S.A.	Glintt Global Intelligent Technologies, SGPS, SA
CIMPOR – Cimentos de Portugal, SGPS, S.A.	Portucel Empresa Produtora de Pasta e Papel, S.A.
CIRES – Comp. Industrial Resinas Sintéticas, S.A.	Portugal Telecom, SGPS, S.A.

Quadro 26: Lista das empresas cotadas na Euronext Lisboa (2/2).

Empresas	
Cofina SGPS, S.A.	REN Redes Energéticas Nacionais, SGPS, SA
Compta – Equipamentos e Serviços de Informática, S.A.	Reditus, SGPS, S.A.
Corticeira Amorim, SGPS, S.A.	SAG Gest – Soluções Automóvel Globais, SGPS, S.A.
Espírito Santo Financial Group, S.A.	Semapa – Sociedade Investimento e Gestão, SGPS, S.A.
EDP Energias de Portugal, S.A.	Soares da Costa SGPS, S.A.
EDP Renováveis, SA	Sonae, SGPS, S.A.
Estoril Sol, SGPS, S.A.	Sonae Capital SGPS, SA
F. Ramada Investimentos, SGPS, SA	Sonae Indústria, SGPS, S.A.
Futebol Clube do Porto Futebol, SAD	Sonaecom, SGPS, S.A.
Finibanco Holding, SGPS, S.A.	Sporting Sociedade Desportiva de Futebol, SAD
Fisepe – Fibras Sintéticas de Portugal, S.A.	Sumolcompal, S.A.
Galp Energia, SGPS, SA	Teixeira Duarte – Engenharia e Construções, S.A.
Grupo Media Capital, SGPS, S.A.	Toyota Caetano Portugal, SA
Ibersol, SGPS, S.A.	VAA Vista Alegre Atlantis, SGPS, SA..
Imobiliária Construtora Grão Pará, SA	Zon Multimédia Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, SA
Impresa, SGPS, S.A.	

B.3 MODELO DA CONTABILIDADE CRIATIVA

A qualidade do modelo de contabilidade criativa pode observar-se na Tabela 77.

Tabela 77: KMO e Teste de Bartlett.

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	0,796
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	1028,030
	Df
	210
	Sig.
	0,000

Na Tabela 78 apresenta-se estatística da análise de componentes principais.

Tabela 78: Comunalidades (1/2).

Variáveis	Inicial	Extração
1.1 Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	1,000	0,725
1.2 Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	1,000	0,669
1.3 Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	1,000	0,667
1.4 Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	1,000	0,738
1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	1,000	0,533
1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	1,000	0,570
1.7 Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	1,000	0,479
1.8 Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	1,000	0,671
1.9 Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	1,000	0,674
1.10 Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	1,000	0,749
1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	1,000	0,807
1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	1,000	0,748
1.13 Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	1,000	0,600
1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	1,000	0,550
1.15 Reconhecimento de transação de troca sem substância comercial, de ativo não monetário por outro, pelo justo valor.	1,000	0,298
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	1,000	0,593
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	1,000	0,675
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	1,000	0,689
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	1,000	0,742

Tabela 78: Comunalidades (2/2).

Variáveis	Inicial	Extração
1.20 Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	1,000	0,854
1.21 Divulgação de informação voluntaria tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	1,000	0,723

Verifica-se que de um conjunto de 21 variáveis reduziu-se a matriz a cinco dimensões, excluindo-se a variável 1.15 por esta apresentar uma comunalidade baixa.

Tabela 79: As cinco dimensões da Manipulação Contabilística.

Compo- nente Principal	Valores Próprios			Extração			Rotação		
	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada	Total	% de Variância	% Acumulada
1	6,913	32,920	32,920	6,913	32,920	32,920	3,780	17,998	17,998
2	2,289	10,900	43,820	2,289	10,900	43,820	3,119	14,853	32,852
3	1,954	9,306	53,126	1,954	9,306	53,126	2,564	12,207	45,059
4	1,555	7,406	60,532	1,555	7,406	60,532	2,428	11,562	56,620
5	1,042	4,962	65,494	1,042	4,962	65,494	1,863	8,874	65,494
6	0,901	4,291	69,785						
7	0,839	3,994	73,779						
8	0,764	3,637	77,415						
9	0,657	3,130	80,545						
10	0,629	2,997	83,542						
11	0,500	2,382	85,924						
12	0,464	2,212	88,135						
13	0,438	2,088	90,223						
14	0,393	1,869	92,092						
15	0,352	1,676	93,768						
16	0,324	1,544	95,312						
17	0,281	1,339	96,651						
18	0,234	1,112	97,763						
19	0,210	0,999	98,762						
20	0,137	0,651	99,413						
21	0,123	0,587	100,000						

Na Tabela 80 apresenta-se os níveis de alfa de Cronbach caso se elimine um item do total das variáveis.

Tabela 80: Estatística do total das variáveis de Contabilidade Criativa (1/2).

Variáveis		Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1.1	Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	50,12	159,016	0,177	0,884
1.2	Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	50,50	151,404	0,420	0,876
1.3	Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	50,24	150,225	0,529	0,872
1.4	Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	50,66	147,439	0,558	0,871
1.5	Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	50,46	149,443	0,589	0,870
1.6	Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	51,38	151,430	0,501	0,873
1.7	Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	49,49	155,586	0,244	0,883
1.8	Reconhecimento do rédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	50,93	145,965	0,666	0,867
1.9	Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	50,60	144,727	0,684	0,866
1.10	Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	50,68	148,200	0,549	0,871
1.11	Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	50,02	150,282	0,450	0,875
1.12	Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	49,92	149,711	0,519	0,872
1.13	Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	50,91	149,376	0,612	0,870
1.14	Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	50,63	150,195	0,602	0,870

Tabela 80: Estatística do total das variáveis de Contabilidade Criativa (2/2).

Variáveis	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	50,76	151,659	0,540	0,872
1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	50,90	152,616	0,553	0,872
1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	51,17	154,062	0,447	0,875
1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	50,23	148,967	0,539	0,872
1.20 Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	49,85	152,674	0,363	0,878
1.21 Divulgação de informação voluntaria tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	49,64	151,263	0,354	0,879

No Quadro 27 apresenta-se a lista das variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de contabilidade criativa.

Quadro 27: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa (1/2).

Variável	Designação
PManipulação	Práticas de manipulação
PFraude	Práticas de fraude
PMenosEticas	Práticas mais criativas e menos éticas
PMaisEticas	Práticas menos criativas e mais éticas
PDivulgacao	Práticas criativas na divulgação
PResultado	Práticas criativas no resultado
P1_4	1.4 Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.
P1_5	1.5 Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.
P1_6	1.6 Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.
P1_7	1.7. Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.
P1_8	1.8 Reconhecimento do réditio de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.
P1_9	1.9 Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.
P1_10	1.10 Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.
P1_11	1.11 Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.

Quadro 27: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa (2/2).

Variável	Designação
P1_12	1.12 Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.
P1_13	1.13 Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.
P1_14	1.14 Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.
P1_16	1.16 Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.
P1_17	1.17 Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.
P1_18	1.18 Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.
P1_19	1.19 Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.

Nas Tabelas 81 e 82 apresenta-se a estatística descritiva das variáveis da contabilidade criativa.

Tabela 81: Estatística descritiva das variáveis de Contabilidade Criativa (1/2).

Variáveis da contabilidade criativa (1- total desconforto a 5 – prática ética e legítima)		1	2	3	4	5
1.1	Adiamento da manutenção dos equipamentos de dezembro para março para evitar prejudicar o preço de mercado das ações.	13%	25%	24%	24%	14%
1.2	Reconhecimento de gastos no ano corrente, que só estavam planeados para o próximo ano, porque o lucro está acima do previsto.	24%	32%	22%	13%	10%
1.3	Adiamento da especialização de gastos de março para abril de forma a obter os alvos trimestrais.	10%	26%	36%	22%	7%
1.4	Reconhecimento de gastos com atividades de formação como ativo intangível.	31%	24%	30%	10%	6%
1.5	Reconhecimento de ganhos/perdas atuariais optando pelo método que permita obter os indicadores de referência pretendidos.	13%	35%	33%	11%	9%
1.6	Reconhecimento de gastos com horas extraordinárias não realizadas.	60%	29%	6%	4%	1%

Tabela 81: Estatística descritiva das variáveis de Contabilidade Criativa (2/2).

Variáveis da contabilidade criativa (1- total desconforto a 5 – prática ética e legítima)		1	2	3	4	5
1.7	Venda de bens supérfluos no final do ano para reconhecimento de ganhos.	12%	12%	22%	12%	43%
1.8	Reconhecimento do crédito de serviços faturados e cobrados, mas ainda não prestados.	35%	34%	15%	9%	8%
1.9	Reconhecimento de vendas ocorridas no final do ano associadas a um acordo de recompra.	25%	30%	28%	8%	10%
1.10	Reconhecimento do rendimento de subsídio ao investimento integralmente no momento da atribuição.	27%	35%	19%	11%	8%
1.11	Mensuração dos inventários optando pela fórmula de custeio mais favorável.	10%	27%	21%	26%	17%
1.12	Valorização de ativos utilizando taxas de desconto no cálculo do valor presente, optando pela técnica mais favorável.	4%	30%	28%	21%	18%
1.13	Reclassificação de ativos fixos tangíveis afetos ao processo produtivo em ativos não correntes detidos para venda para evitar as depreciações.	28%	40%	22%	9%	2%
1.14	Depreciação de ativos ignorando a separação de partes cujo custo seja significativo em relação ao custo total do item.	16%	39%	29%	13%	4%
1.15	Reconhecimento de transação de troca sem substância comercial, de ativo não monetário por outro, pelo justo valor.	15%	25%	39%	12%	10%
1.16	Classificação de passivos correntes como passivos não correntes visando favorecer os rácios da entidade.	18%	44%	26%	10%	3%
1.17	Alteração das taxas das garantias visando reconhecer provisões por montantes inferiores.	22%	46%	26%	5%	2%
1.18	Não reconhecimento no final do ano de obrigação (passivo) referente à distribuição de parte dos lucros aos trabalhadores, previamente anunciada.	32%	53%	9%	4%	2%
1.19	Não divulgação de uma obrigação passiva por desmantelamento de ativos por não ser possível estabelecer estimativa razoável e fiável.	10%	31%	29%	18%	12%
1.20	Não divulgação de perda contingente não reconhecida cuja probabilidade de ocorrência é mais do que remota.	8%	23%	24%	24%	22%
1.21	Divulgação de informação voluntária tendo em vista aumentar o valor de mercado da empresa.	12%	18%	16%	21%	34%

Tabela 82: Estatística descritiva sobre questões de Contabilidade Criativa.

Questões de contabilidade criativa (1-discordo totalmente a 7-concordo totalmente)	1	2	3	4	5	6	7
2.1 A contabilidade criativa, sem que se cometa qualquer fraude, é uma ferramenta empresarial legítima.	13%	9%	1%	15%	22%	35%	5%
2.2 Os juízos de valor em contabilidade podem tornar as demonstrações financeiras mais atrativas.	9%	8%	4%	20%	23%	27%	8%
2.3 Determinar o justo valor em contabilidade implica julgamentos com subjetividade.	6%	9%	8%	7%	17%	33%	19%
2.4 A contabilidade pelo justo valor contribui para o acentuar de “bolhas especulativas” nos mercados financeiros.	6%	9%	6%	10%	20%	38%	10%

B.4 MODELO DA RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS

Tabela 83: Estatística da análise de componentes principais.

Variáveis	Inicial	Extração
2.5 A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.	1,000	0,359
2.6 Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.	1,000	0,369
2.7 Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.	1,000	0,713
2.8 Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.	1,000	0,501
2.9 Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.	1,000	0,339
2.10 É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas	1,000	0,650
2.11 As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	1,000	0,682
2.12 A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	1,000	0,610

A Tabela 84 apresenta a matriz de correlações das variáveis de RSE. Podemos observar que existem correlações significativas entre alguns itens que compõem a RSE.

Tabela 84: Matriz de correlações das variáveis de RSE.

Variáveis		2.9	2.10	2.11	2.12	2.6	2.7	2.8	2.5
2.9	Pearson	1							
2.10	Pearson	0,344**	1						
	Significância	0,000							
2.11	Pearson	0,306**	0,496**	1					
	Significância	0,002	0,000						
2.12	Pearson	0,125	0,447**	0,541**	1				
	Significância	0,215	0,000	0,000					
2.6	Pearson	0,006	0,020	0,097	0,167	1			
	Significância	0,951	0,845	0,336	0,097				
2.7	Pearson	-0,062	-0,126	0,054	0,121	0,401**	1		
	Significância	0,543	0,213	0,590	0,231	0,000			
2.8	Pearson	-0,172	-0,118	-0,048	0,105	0,173	,493**	1	
	Significância	0,088	0,241	0,637	0,297	0,085	0,000		
2.5	Pearson	-0,078	-0,018	0,000	0,099	0,178	0,386**	0,209*	1
	Significância	0,442	0,860	0,996	0,328	0,076	0,000	0,036	

**, Correlação significativa ao nível 0,01.

*, Correlação significativa ao nível de 0,05.

No Quadro 28 apresenta-se a lista das variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de RSE.

Quadro 28: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa (1/2).

Variável	Designação
RSE_LongoPrazo	RSE Longo prazo
RSE_CurtoPrazo	RSE Curto Prazo
P2_5	2.5 A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.
P2_6	2.6 Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.

Quadro 28: Variáveis da análise fatorial confirmatória do modelo de Contabilidade Criativa (2/2).

Variável	Designação
P2_7	2.7 Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.
P2_8	2.8 Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.
P2_9	2.9 Desde que as empresas proporcionam retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá dirigir-se para as outras partes interessadas.
P2_10	2.10 É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas
P2_11	2.11 As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.
P2_12	2.12 A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.

A Tabela 85 apresenta a estatística descritiva das variáveis de RSE.

Tabela 85: Estatística descritiva das variáveis de RSE.

Variáveis da RSE (1-discordo totalmente a 7-concordo totalmente)	1	2	3	4	5	6	7
2.5 A preocupação mais importante das empresas é serem lucrativas mesmo que para isso contornem as suas próprias regras.	4%	25%	26%	25%	13%	5%	2%
2.6 Para se manterem competitivas no mercado, as empresas têm que fechar os olhos à ética e à responsabilidade social.	64%	21%	5%	1%	4%	4%	1%
2.7 Se está em causa a sobrevivência das empresas então a ética e a responsabilidade social devem ser ignoradas.	54%	25%	8%	5%	4%	1%	3%
2.8 Se os investidores estão descontentes nada mais interessa.	26%	38%	10%	8%	11%	6%	1%
2.9 Desde que as empresas proporcionem retornos aceitáveis aos investidores, a sua responsabilidade social poderá ser para as outras partes interessadas.	13%	28%	7%	16%	12%	14%	9%
2.10 É exigível às empresas o cumprimento de padrões morais “mínimos” de não causar prejuízo às partes interessadas.	5%	8%	4%	10%	6%	40%	28%
2.11 As empresas têm o dever de beneficiar a sociedade pois detêm um grande poder que deve ser usado para bons fins.	5%	6%	2%	15%	14%	38%	21%
2.12 A ética e a responsabilidade social das empresas são essenciais para que elas sejam lucrativas a longo prazo.	3%	5%	3%	10%	9%	38%	32%

B.5 MODELO DA ÉTICA

Tabela 86: Estatística descritiva das variáveis de orientação Ética (1/2).

3.1 Distribuir lucros aos empregados:	Irrelevante	Pouco relevante	Relevante	Muito relevante	Totalmente relevante
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	2%	5%	21%	44%	28%
B. Beneficia os interesses da empresa	3%	7%	37%	37%	17%
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	9%	12%	22%	36%	21%
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	5%	8%	28%	38%	22%
3.2 Financiar projetos de solidariedade social:	Irrelevante	Pouco relevante	Relevante	Muito relevante	Totalmente relevante
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	2%	8%	36%	33%	22%
B. Beneficia os interesses da empresa	3%	14%	44%	28%	11%
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	2%	5%	25%	38%	31%
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	2%	8%	29%	38%	24%
3.3 A sustentabilidade com base na obtenção de lucros sucessivos:	Irrelevante	Pouco relevante	Relevante	Muito relevante	Totalmente relevante
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1%	3%	34%	33%	30%
B. Beneficia os interesses da empresa	1%	1%	28%	34%	37%
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	8%	22%	36%	24%	11%
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	9%	13%	33%	31%	14%
3.4 Fazer publicidade transparente dos produtos quanto aos riscos e imperfeições que estes possam apresentar para os clientes:	Irrelevante	Pouco relevante	Relevante	Muito relevante	Totalmente relevante
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	2%	8%	31%	33%	27%
B. Beneficia os interesses da empresa	2%	16%	23%	34%	25%
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	25%	32%	22%	13%	8%
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	9%	14%	27%	29%	21%

Tabela 86: Estatística descritiva das variáveis de orientação Ética (2/2).

3.5 Investir no controlo e prevenção dos impactos negativos da atividade no meio envolvente:	Irrelevante	Pouco relevante	Relevante	Muito relevante	Totalmente relevante
A. Maximiza os benefícios totais (para a empresa e para a sociedade)	1%	3%	22%	44%	30%
B. Beneficia os interesses da empresa	3%	5%	30%	41%	21%
C. Contribui para minimizar desigualdades sociais	15%	25%	29%	23%	8%
D. A empresa tem o dever de agir em função do bem-estar social	6%	5%	23%	38%	28%

B.6 RELATO FINANCEIRO

Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras (1/5).

Ano		Número Empregados	ROE	ROA	Margem líquida vendas	Variação vendas	Endividamento
2012	Média	7 851,243	-0,030	0,002	-0,051	-0,058	0,766
	D. Padrão	16 182,180	0,354	0,053	0,416	0,133	0,330
	Máximo	70 103,000	0,288	0,078	0,210	0,153	2,441
	Mínimo	99,000	-1,696	-0,228	-2,460	-0,336	0,396
2011	Média	7 772,541	0,017	-0,008	-0,085	0,013	0,759
	D. Padrão	16 045,867	0,196	0,085	0,483	0,158	0,244
	Máximo	72 347,000	0,416	0,080	0,137	0,630	1,908
	Mínimo	100,000	-0,654	-0,457	-2,833	-0,312	0,462
2010	Média	6 641,216	0,093	0,017	-0,036	0,067	0,742
	D. Padrão	11 823,921	0,187	0,047	0,618	0,198	0,166
	Máximo	57 066,000	0,663	0,122	1,146	0,804	1,314
	Mínimo	109,000	-0,282	-0,143	-3,451	-0,449	0,476
2009	Média	6 574,056	0,173	0,013	-0,067	-0,014	0,762
	D. Padrão	11 237,841	0,697	0,053	0,632	0,187	0,195
	Máximo	52 156,000	4,067	0,082	0,243	0,760	1,431
	Mínimo	122,000	-0,445	-0,174	-3,755	-0,275	0,429
2008	Média	6 230,541	0,189	-0,016	-0,106	0,211	0,772
	D. Padrão	10 338,243	1,038	0,090	0,550	0,434	0,168
	Máximo	47 608,000	5,870	0,067	0,258	1,850	1,255
	Mínimo	150,000	-1,218	-0,346	-3,169	-0,257	0,443

Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras (2/5).

Ano		Ativos totais	Liquidez geral	Solvabilidade	Autonomia	Vendas (ano anterior)	Vendas
2012	Média	3 554 567,142	0,969	0,453	0,234	1 987 647,929	2 058 432,510
	D. Padrão	7 755 354,410 42 627	0,528	0,445	0,330	3 927 910,488	4 291 186,042
	Máximo	844,000	2,630	1,525	0,604	16 803 936,000	18 507 037,000
	Mínimo	31 422,000	0,130	-0,590	-1,441	1 852,000	1 667,000
2011	Média	3 524 838,956	1,021	0,415	0,241	1 852 029,167	1 987 647,929
	D. Padrão	7 643 159,259 41 280	0,574	0,359	0,244	3 478 350,573	3 927 910,488
	Máximo	577,000	3,038	1,165	0,538	14 170 742,000	16 803 936,000
	Mínimo	29 214,000	0,158	-0,476	-0,908	1 563,000	1 852,000
2010	Média	3 322 465,333	1,136	0,411	0,258	1 692 523,378	1 852 029,167
	D. Padrão	7 116 037,021 40 488	0,752	0,309	0,166	3 066 590,821	3 478 350,573
	Máximo	853,000	3,300	1,100	0,524	12 198 183,000	14 170 742,000
	Mínimo	33 475,000	0,153	-0,239	-0,314	2 295,000	1 563,000
2009	Média	3 168 169,676	0,859	0,393	0,238	1 814 106,324	1 692 523,378
	D. Padrão	6 937 900,721 40 261	0,378	0,350	0,195	3 499 937,801	3 066 590,821
	Máximo	557,000	1,802	1,333	0,571	15 085 783,000	12 198 183,000
	Mínimo	26 288,000	0,102	-0,301	-0,431	2 621,000	2 295,000
2008	Média	2 942 542,270	0,935	0,357	0,228	1 539 128,919	1 814 106,324
	D. Padrão	6 189 618,681 35 709	0,482	0,309	0,168	2 872 455,690	3 499 937,801
	Máximo	095,000	2,337	1,257	0,557	12 560 113,000	15 085 783,000
	Mínimo	25 303,000	0,130	-0,203	-0,255	3 529,000	2 621,000

Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras (3/5).

Ano		Resultado líquido	Ativo corrente	Capital próprio	Passivo	Passivo corrente
2012	Média	82 911,224	957 140,454	942 590,208	2 611 976,934	954 196,488
	D. Padrão	214 760,724	1 775 289,869	2 150 713,574	5 759 808,555	1 579 846,502
	Máximo	1 182 155,000	7 392 571,000	11 431 668,000	31 196 176,000	7 783 972,000
	Mínimo	-54 840,000	8 842,000	-48 460,000	20 914,000	17 192,000
2011	Média	85 147,295	955 595,067	895 111,398	2 629 727,557	979 881,055
	D. Padrão	248 558,749	1 806 725,750	1 983 340,813	5 733 089,366	1 715 506,007
	Máximo	1 331 979,000	8 433 036,000	11 386 779,000	29 893 798,000	7 398 590,000
	Mínimo	-217 438,000	12 054,000	-38 998,000	30 471,000	15 717,000
2010	Média	114 655,083	976 825,861	930 050,500	2 392 414,833	850 984,222
	D. Padrão	248 965,724	1 886 876,864	1 952 180,714	5 185 562,629	1 432 930,440
	Máximo	1 234 601,000	8 855 403,000	10 784 959,000	29 703 894,000	7 729 639,000
	Mínimo	-75 418,000	14 426,000	-19 381,000	33 726,000	18 106,000

Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras (4/5).

Ano		Resultado líquido	Ativo corrente	Capital próprio	Passivo	Passivo corrente
2009	Média	99 893,081	749 773,081	778 705,946	2 389 463,730	875 933,243
	D. Padrão	233 009,437	1 366 508,286	1 701 018,999	5 281 798,832	1 590 526,738
	Máximo	1 167 947,000	7 306 875,000	9 978 688,000	30 282 869,000	9 028 118,000
	Mínimo	-59 650,000	13 420,000	-45 494,000	25 755,000	22 217,000
2008	Média	68 324,243	661 683,270	676 651,324	2 265 890,946	861 865,135
	D. Padrão	245 841,730	1 018 206,022	1 450 565,180	4 816 320,215	1 603 486,661
	Máximo	1 220 790,000	4 927 967,000	8 546 909,000	27 162 186,000	8 369 417,000
	Mínimo	-412 977,000	11 428,000	-28 073,000	26 411,000	17 647,000

Tabela 87: Estatística descritiva das variáveis financeiras (5/5).

Ano		Resultado integral	Vendas e prestação serviços	Capital social	Passivo não corrente
2012	Média	37 488,661	2 120 831,850	346 507,199	1 657 780,446
	D. Padrão	169 799,678	4 371 437,196	678 910,681	4 287 795,357
	Máximo	704 042,000	18 721 283,000	3 656 538,000	23 412 204,000
	Mínimo	-425 712,000	9 385,000	3 091,000	2 708,000
2011	Média	43 399,165	2 024 029,123	352 182,888	1 649 846,502
	D. Padrão	181 779,285	3 930 561,943	678 615,531	4 151 008,372
	Máximo	902 531,000	16 987 277,000	3 656 538,000	22 495 208,000
	Mínimo	-223 055,000	3 187,000	3 091,000	6 129,000
2010	Média	251 270,056	1 925 730,111	357 444,194	1 541 430,611
	D. Padrão	815 599,198	3 560 208,024	687 414,604	3 834 228,851
	Máximo	4 725 936,000	14 491 631,000	3 656 538,000	21 974 255,000
	Mínimo	-55 016,000	2 742,000	3 091,000	8 509,000
2009	Média	148 222,838	1 764 215,056	342 554,757	1 513 530,486
	D. Padrão	414 638,845	3 176 164,467	680 351,393	3 732 196,474
	Máximo	1 833 849,000	12 422 973,000	3 656 538,000	21 254 751,000
	Mínimo	-42 414,000	3 812,000	3 091,000	267,000
2008	Média	4 430,667	1 889 012,167	342 466,243	1 404 025,811
	D. Padrão	36 856,536	3 604 947,989	680 395,433	3 276 797,273
	Máximo	99 014,000	15 187 892,000	3 656 538,000	18 792 769,000
	Mínimo	-25 900,000	4 120,000	3 091,000	231,000

Legenda:

ROE: Resultado Líquido / Capital Próprio

Vendas: (Vendas₀ / Vendas₋₁)-1

Endividamento: Passivo / Ativo

Tabela 88: Estatística descritiva das variáveis de mercado de capitais (1/2).

Ano		Preço mercado por ação (data relato)	Preço mercado por ação (3 meses após data relato)	Preço mercado por ação (6 meses após data relato)	Variação preço mercado por ação
2012	Média	2,143	2,289	2,242	0,037
	D. Padrão	3,034	3,219	3,400	0,678
	Máximo	14,600	15,195	16,190	1,590
	Mínimo	0,020	0,027	0,020	-2,140
2011	Média	2,179	2,251	1,943	-0,235
	D. Padrão	2,849	3,174	2,701	0,624
	Máximo	12,790	15,275	13,325	0,990
	Mínimo	0,030	0,035	0,030	-2,240
2010	Média	3,085	2,974	2,842	-0,242
	D. Padrão	3,357	3,412	3,588	0,830
	Máximo	14,340	15,105	16,450	2,110
	Mínimo	0,050	0,050	0,040	-1,790
2009	Média	3,511	3,257	2,921	-0,591
	D. Padrão	3,033	2,954	2,830	0,745
	Máximo	12,080	12,860	12,300	0,550
	Mínimo	0,070	0,070	0,070	-2,240
2008	Média	2,714	2,797	3,049	0,335
	D. Padrão	2,583	2,608	2,719	1,076
	Máximo	8,800	8,980	10,000	4,150
	Mínimo	0,050	0,070	0,100	-3,070

Legenda:

Preço mercado por ação (data relato): Cotação por ação na data de relato

Preço mercado por ação (3 meses após data relato): Cotação de mercado por ação 3 meses após a data de relato

Preço mercado por ação (6 meses após data relato): Cotação de mercado por ação 6 meses após a data de relato

Tabela 88: Estatística descritiva das variáveis de mercado de capitais (2/2).

Ano		Numero ações	Preço mercado (6 meses após data relato)	PM/CP	TobinsQ
2012	Média	420 896,944	1 254 807,064	1,215	1,042
	D. Padrão	680 316,131	2 773 182,421	1,595	0,451
	Máximo	3 656 537,715	10 490 020,533	6,783	2,775
	Mínimo	2 500,000	2 950,000	-1,210	0,514
2011	Média	420 898,403	1 000 937,974	0,956	1,016
	D. Padrão	680 315,560	2 173 157,011	1,278	0,367
	Máximo	3 656 537,715	8 385 332,157	5,898	2,554
	Mínimo	2 500,000	2 659,500	-2,116	0,502
2010	Média	405 079,777	1 415 108,610	0,639	1,085
	D. Padrão	685 118,669	3 015 813,486	4,837	0,381
	Máximo	3 656 537,715	13 641 178,950	7,362	2,731
	Mínimo	2 500,000	373,393	-25,900	0,746
2009	Média	382 503,236	1 286 518,101	2,391	1,130
	D. Padrão	672 360,753	2 511 120,492	4,347	0,301
	Máximo	3 656 537,715	10 199 782,811	19,566	2,079
	Mínimo	2 500,000	9 000,000	-1,411	0,700
2008	Média	382 326,209	1 219 798,856	0,586	1,158
	D. Padrão	672 457,120	2 344 172,946	4,280	0,270
	Máximo	3 656 537,715	10 212 709,838	6,209	1,917
	Mínimo	2 500,000	6 875,000	-20,140	0,737

Legenda:

PM: Preço de mercado total das ações 6 meses após a data de relato
PM/CP: Preço de Mercado / Capital Próprio
Tobin's Q: Passivo + PM Total / Ativo Total
CP: Capital Próprio

APÊNDICE C:

RESULTADOS DO MODELO GLOBAL

C.1 INTRODUÇÃO

Neste ponto apresentam-se as descrições das variáveis e alguns resultados do modelo global da relação entre contabilidade criativa, ética e RSE.

C.2 RESULTADOS

No Quadro 29 apresenta-se a lista das variáveis da análise de *clusters* do modelo de ética.

Quadro 29: Variáveis da segmentação do modelo de Ética.

Variável	Designação
Utilitaristas_Egoistas	Utilitaristas Egoístas
Utilitaristas_Absolutistas	Utilitaristas Absolutistas
Sem Intuição	Sem Intuição

No Quadro 30 apresenta-se a lista das variáveis das relações entre dimensões e segmentos.

Quadro 30: Variáveis das relações entre dimensões e segmentos.

Variável	Designação	Grupo
Sem Intuição	Sem Intuição	Grupo 1 da Ética
Utilitaristas_Absolutistas	Utilitaristas Absolutistas	Grupo 2 da Ética
Utilitaristas_Egoistas	Utilitaristas Egoístas	Grupo 3 da Ética
MaisEtico	Mais Éticos	Grupo 1 da Contabilidade Criativa
MenosEtico	Menos Éticos	Grupo 2 da Contabilidade Criativa

No Quadro 31 apresenta-se a lista das variáveis da análise do clima ético das empresas percebido pelos contabilistas.

Quadro 31: Descrição do índice do clima ético percebido.

Variável	Designação
Ética_Empresarial	Índice de ética referente ao clima ético empresarial percebido pelos contabilistas e sobre as empresas onde estes exercem funções, calculado através da soma das variáveis de ética, da seguinte forma:
$IE1j = \sum_{i=1}^k ei$	
Onde o IE1j refere-se ao índice de ética 1 da empresa j (j = 1, ..., n) e ei corresponde à variável de ética i (i = 1, ..., k).	

Para apurar se existe autocorrelação dos erros realizou-se o teste de Durbin-Watson, cujos resultados dos modelos são apresentados na Tabela 89.

Tabela 89: Resultados do teste Durbin-Watson (1/2).

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
Modelo 1	0,787 ^a	0,619	0,593	1,459114	1,172
a. Predictors: (Constant), Endiv_LAG1_LogN, VVendas_LAG1_LogN, AT_LAG1_LogN, ROE_LAG1_LogN					
b. Dependent Variable: IE1					
Modelo 2	0,801 ^a	0,641	0,621	1,412496	1,360
a. Predictors: (Constant), AT_LAG1_LogN, PB_LAG1_LogN, VVendas_LAG1_LogN, Endiv_LAG1_LogN					
b. Dependent Variable: IE1					
Modelo 3	0,820 ^a	0,672	0,655	1,378380	1,472
a. Predictors: (Constant), AT_LAG1_LogN, VVendas_LAG1_LogN, TobinsQ_LAG1_LogN, Endiv_LAG1_LogN					
b. Dependent Variable: IE1					
Modelo 4	0,420 ^a	0,177	0,131	1,120005	2,095
a. Predictors: (Constant), AT_LogN, VVendas_LogN, Endiv_LogN, IE1					
b. Dependent Variable: ROE_LogN					

Tabela 89: Resultados do teste Durbin-Watson (2/2).

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
Modelo 5	0,342 ^a	0,117	0,076	0,846540	1,897
a. Predictors: (Constant), AT_LogN, Endiv_LogN, VVendas_LogN, IE1					
b. Dependent Variable: PB_LogN					
Modelo 6	0,348 ^a	0,121	0,082	0,259690	1,956
a. Predictors: (Constant), AT_LogN, VVendas_LogN, Endiv_LogN, IE1					
b. Dependent Variable: TobinsQ_LogN					

Os erros são aleatórios e independentes de acordo com as seguintes hipóteses:

- Ho: não existe auto-correlação entre os erros;
- Ha: existe auto-correlação entre os erros.

Quando $d \approx 2$ então a auto-correlação é nula, se $d \ll 2$ então a auto-correlação é positiva, se $d \gg 2$ então a auto-correlação é negativa. Verifica-se que na maior parte dos modelos, os erros são aleatórios e independentes através da estatística de Durbin-Watson (≈ 2), verificando-se desta forma e nestes modelos a hipótese de que os erros se distribuem de forma aleatória em torno de 0. A Tabela 90 apresenta o teste à normalidade dos erros através do teste de Kolmogorov-Smirnov.

Tabela 90: Teste à normalidade dos erros.

Model		Kolmogorov-Smirnov ^a		
		Statistic	df	Sig.
Modelo 1	Unstandardized Residual	0,113	64	0,051
Modelo 2	Unstandardized Residual	0,079	77	0,200*
Modelo 3	Unstandardized Residual	0,056	82	0,200*
Modelo 4	Unstandardized Residual	0,122	77	0,007
Modelo 5	Unstandardized Residual	0,081	96	0,132
Modelo 6	Unstandardized Residual	0,106	96	0,009

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

O teste à normalidade dos erros efetuou-se através do teste de Kolmogorov-Smirnov, comprovando-se que os resíduos seguem de facto uma distribuição normal ($p\text{-value} \geq 0,05$), não se rejeitando assim a hipótese de que os erros seguem uma distribuição normal, com a exceção do Modelo 4 e do Modelo 6.

Para detetar a existência de multicolinearidade entre as variáveis independentes, não é suficiente a determinação da correlação entre as variáveis, pois esta apenas indica a correlação simples existente entre duas variáveis. Sendo a Tolerância uma medida de multicolinearidade entre as variáveis independentes, medindo o grau em que uma dada variável independente é explicada pelas outras variáveis independentes. Quanto mais próximo estiver de 0, maior será a multicolinearidade entre a variável e as restantes variáveis independentes e se a Tolerância $< 0,1$ indica sérios problemas na estimação de β . Outra estatística utilizada para avaliar a multicolinearidade entre as variáveis independentes é a estatística VIF (*Variance inflation factor*), em que valores elevados indicam forte multicolinearidade entre as variáveis independentes.

Tabela 91: Teste à multicolinearidade entre as variáveis (1/2).

Modelo		Collinearity Statistics	
		Tolerancia	VIF
Modelo 1	(Constant)		
	ROE_LAG1_LogN	0,821	1,219
	VVendas_LAG1_LogN	0,947	1,056
	AT_LAG1_LogN	0,904	1,106
	Endiv_LAG1_LogN	0,932	1,073
a. Variável Dependente: IE1			
Modelo 2	(Constant)		
	PB_LAG1_LogN	0,892	1,121
	Endiv_LAG1_LogN	0,885	1,129
	VVendas_LAG1_LogN	0,965	1,037
	AT_LAG1_LogN	0,984	1,016
a. Variável Dependente: IE1			

Tabela 91: Teste à multicolinearidade entre as variáveis (2/2).

		<i>Collinearity Statistics</i>	
Modelo		Tolerancia	VIF
Modelo 3	(Constant)		
	TobinsQ_LAG1_LogN	0,935	1,070
	Endiv_LAG1_LogN	0,922	1,084
	VVendas_LAG1_LogN	0,994	1,006
	AT_LAG1_LogN	0,959	1,043
a. Variável Dependente: IE1			
Modelo 4	(Constant)		
	IE1	0,384	2,602
	VVendas_LogN	0,993	1,007
	Endiv_LogN	0,903	1,108
	AT_LogN	0,390	2,564
a. Dependent Variable: ROE_LogN			
Modelo 5	(Constant)		
	IE1	0,378	2,648
	VVendas_LogN	0,979	1,022
	Endiv_LogN	0,905	1,105
	AT_LogN	0,389	2,572
a. Variável Dependente: PB_LogN			
Modelo 6	(Constant)		
	IE1	0,356	2,809
	VVendas_LogN	0,994	1,006
	Endiv_LogN	0,914	1,094
	AT_LogN	0,377	2,655
a. Variável Dependente: TobinsQ_LogN			

Assim, se os valores de $VIF \geq 5$ indicam possíveis problemas de multicolinearidade e se $VIF \geq 10$ indicam graves problemas de multicolinearidade. Através da Tabela 91, verifica-se que as variáveis independentes não são colineares, ou seja não estão fortemente correlacionadas, uma vez que $VIF < 5$, e os valores de Tolerância são $> 0,01$ em todas as variáveis.